नम्बर एक अंतर्राष्ट्रीय बेस्टसेलर

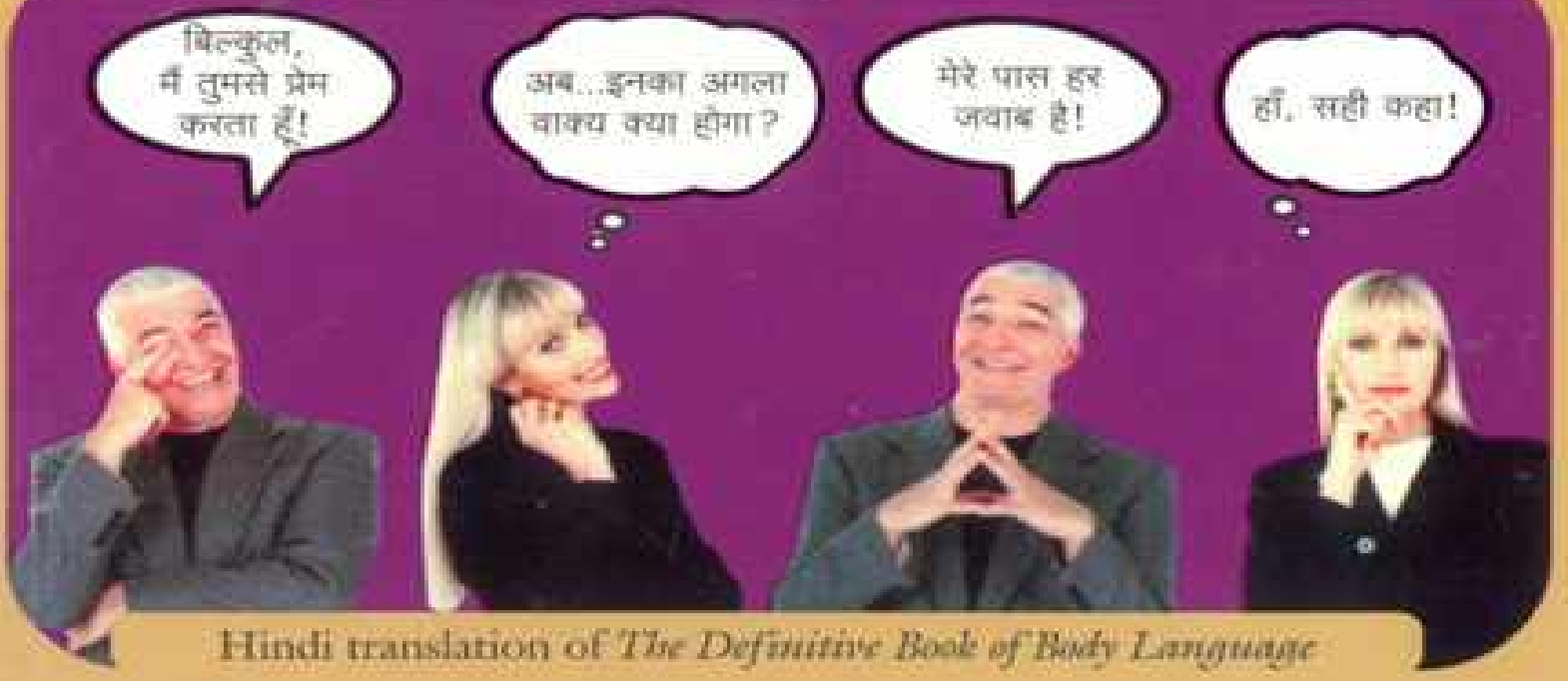
ऐलन + बारबरा पीज़

वाय मेन डोंट लिसन ऐंड विमेन कांट रीड मैप्स के लेखक

बॉडी लैंग्वेज

पहचानिए शरीर की भाषा

अनुवाद : नीलम भट्ट



Hindi translation of *The Definitive Book of Body Language*

VISIT…

बॉडी लैंग्वेज

पहचानिए शरीर की भाषा

ऐलन + बारबरा पीज़

अनुवाद : नीलम भट्ट

मंजुल पब्लिशिंग हाउस

INDIAN BEST TELEGRAM E-BOOKS CHANNEL

(*Click Here To Join*)

साहित्य उपन्यास संग्रह

Click Here

Indian Study Material

Click Here

Audio Books Museum

Click Here

Indian Comics Museum

Click Here

Global Comics Museum

Click Here

Global E-Books Magazines

Click Here

विषय – सूची

आभार
परिचय
अध्याय 1 बुनियादी बातें समझना
अध्याय 2 आपके हाथों में है शक्ति
अध्याय 3 मुस्कुराहट और हँसी का जादू
अध्याय 4 आर्म सिग्नल्स (बाँहों के संकेत)
अध्याय 5 सांस्कृतिक अंतर
अध्याय 6 हाथ और अँगूठे की मुद्राएँ
अध्याय 7 मूल्याँकन और छल-कपट की मुद्राएँ
अध्याय 8 आँखों के संकेत
अध्याय 9 घुसपैठ करने वाले – इलाके और निजी दायरे
अध्याय 10 टाँगें कैसे बताती हैं कि दिमाग क्या चाहता है
अध्याय 11 दैनिक जीवन में दिखने वाली 13 सबसे आम मुद्राएँ
अध्याय 12 प्रतिबिम्बित करना – हम कैसे घनिष्ठता बनाते हैं
अध्याय 13 सिगरेट, चश्मे और मेकअप के गुप्त संकेत
अध्याय 14 शरीर उधर कैसे संकेत करता है, जिधर दिमाग़ जाना चाहता है
अध्याय 15 प्रणय-निवेदन प्रदर्शन और आकर्षण संकेत
अध्याय 16 स्वामित्व, क्षेत्र और लंबाई के संकेत
अध्याय 17 बैठने की व्यवस्था - कहाँ बैठे और क्यों
अध्याय 18 साक्षात्कार, शक्ति-प्रदर्शन और कार्यालय की राजनीति
अध्याय 19 अपनी जानकारी का मूल्यांकन करें

आभार

निम्नलिखित लोगों ने जाने-अनजाने, प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष तरीके से इस पुस्तक में अपना योगदान दिया है :

डॉ. जॉन टिकेल, डॉ. डेनिस वेटली, डॉ. आंद्रे डेवरिल, प्रोफ़ेसर फिलिप हन्सेकर, ट्रेवर डॉल्बी, आर्मिन गॉन्टरमेन, लोठा मेने, रे ऐंड रुथ पीज़, मैल्कम एडवर्ड्स, इयान मार्शल, लॉरा मीयन, रॉन ऐंड टोबी हेल, डैरिल विटी, सूज़न लैम्ब, सडाकी हायाशसी, डेब मेरटेंस, डेब हिंक्समैन, डॉरीन कैरल, स्टीव राइट, डेरिन हिंच, डैना रीव्स, रॉनी कॉर्बेट, वनेसा फ़ेल्ट्ज़, एस्थर रैंटज़ेन, जॉनाथन कोलमैन, ट्रिश गोदार, केरी ऐन केनरली, बर्ट न्यूटन, रॉजर मूर, लेनी हेनरी, रे मार्टिन, माइक वॉल्श, डॉन लेन, इयान लेज़ली, ऐड डायमंड, जेरी ऐंड शेरी मीडोज़, स्टैन ज़ेरमार्निक, डैरेल सॉमर्स, आंद्रेस केपेस, लियॉन बायनर, बॉब गेल्डॉफ़, व्लादीमिर पुतिन, ऐंडी मेकनैब, जॉन हावर्ड, निक ऐंड कैथरीन ग्राइनर ब्राइस कर्टनी, टोनी ऐंड शेरी ब्लेयर, ग्रेग ऐंड कैथी ओवन, लिंडी चैंबरलेन, माइक स्टॉलर, जेरी ऐंड कैथी ब्रेडबीयर, टि ऐंड पैटी बॉएड, मार्क विक्टर हैन्सन, ब्रायन ट्रेसी, केरी पैकर, इयान बॉथम, हेलेन रिचर्ड्स, टोनी ग्रेग, साइमन टाउनसेंड, डायना स्पेंसर, प्रिंस विलियम, प्रिंस हैरी, प्रिंस चार्ल्स, डॉ. डेसमंड मॉरिस, प्रिसेंस ऐन, डेविड ऐंड यैन गुडविन, इवेन फ़्रैन्गी, विक्टोरिया सिंगर, जॉन नेविन, रिचर्ड ऑटन, राउल बॉएल, मैथ्यू ब्रॉन्ड, डूग कॉन्स्टेबल, जॉर्ज डेवरॉ, रॉब एडमंड्स, जेरी हैटन, जॉन हेपवर्थ, बॉब हसलर, गे ह्यूबर, इयान मैककिलप, डेलिया मिल्स, पामेला ऐंडरसन, वेन मग्रिज, पीटर ओपी, डेविड रोज़, ऐलन वाइट, रॉब विंच, रॉन ताकी, बैरी मारकॉफ़, क्रिस्टीन मार, सैली ऐंड जेफ़ बर्क, जॉन फ़ेन्टन, नॉर्मन ऐंड ग्लेंडा लेनर्ड

और

डोरी सिमंड्स, जिनके प्रोत्साहन और उत्साह ने हमें इस पुस्तक को लिखने के लिए प्रेरित किया।

परिचय

किसी इंसान के नाख़ूनों, कोट की आस्तीनों, उसके बूटों, पतलून की सलवटों, उसकी उँगलियों और अँगूठों पर पड़ी गाँठों, उसके हाव - भाव, उसकी कमीज़ के कफ़, उसकी गतिविधियों – इन सभी से उसके कामकाज का पता चलता है। ये सभी मिलकर किसी मामले की पड़ताल में लगे निपुण खोजी को कोई सुराग न दे पाएं, ऐसा लगभग नामुमकिन है।
शरलॉक होम्स, *1892*

लड़कपन से ही मैं जानता था कि जो कुछ भी लोग कहते हैं, ज़रूरी नहीं कि वे वही कहना चाहते हों या वैसा ही महसूस कर रहे हों और यह भी कि यदि मैं उनकी असली भावनाएँ पढ़ लूँ और उनकी ज़रूरतों के हिसाब से प्रतिक्रिया दूँ, तो मैं उनसे वे सब काम करवा सकता हूँ, जो मैं चाहता हूँ। 11 साल की उम्र में जेबखर्च कमाने के लिए मैंने स्कूल के बाद घर-घर रबर स्पंज बेचने के साथ अपना सेल्स करियर शुरू किया। मैं जल्दी ही समझ गया कि कैसे पता लगाया जाए कि कोई मुझसे स्पंज ख़रीदेगा या नहीं। दरवाज़ा खटखटाने पर अगर कोई मुझे जाने के लिए बोलता, लेकिन उसकी हथेलियाँ सामने खुली दिखतीं, तो मैं समझ जाता कि इस इंसान के पीछे पड़ा जा सकता है, क्योंकि भले ही वह मेरी उपेक्षा करता लग रहा हो, लेकिन वह आक्रामक नहीं था। यदि कोई कोमल आवाज़ में मुझे जाने के लिए कहता, लेकिन उसकी उँगली सीधी तनी होती और मुट्ठियाँ बँधी होती, तो मैं समझ जाता था कि वहाँ से खिसक जाने में ही भलाई है। मुझे सेल्सपर्सन का काम पसंद था और मैं उसमें लाजवाब था। किशोरावस्था में मैं बरतन बेचने का काम करने लगा। मैं रात को काम करता था और लोगों को समझने की मेरी काबिलियत के कारण मैं इतना पैसा कमा सका कि मैंने अपनी पहली प्रॉपर्टी खरीद ली। चीजें बेचने के काम ने मुझे लोगों 8 बॉडी लैंग्वेज : पहचानिए शरीर की भाषा से मिलने और उन्हें करीब से समझने के अवसर दिए, ताकि उनकी बॉडी लैंग्वेज देखकर मैं पता लगा सकूँ कि वे कुछ खरीदेंगे या नहीं। यह हुनर डिस्को में लड़कियों से मिलने के मामले में भी बहुत कारगर साबित हुआ। मैं लगभग हर बार सही अनुमान लगा लेता था कि कौन सी लड़की मेरे साथ नाचने के लिए हामी भरेगी और कौन नहीं।

20 साल की उम्र में मैंने लाइफ़ इंश्योरेंस का काम शुरू किया और अपनी कंपनी के लिए मैंने बहुत से सेल्स रिकॉर्ड तोड़े। अपने पहले साल में मैं दस लाख डॉलर से ज्यादा का इंश्योरेंस बेचने वाला सबसे कम उम्र का व्यक्ति बना। मेरी इस उपलब्धि ने मुझे अमेरिका के प्रतिष्ठित मिलियन डॉलर राउंड टेबल का हिस्सा बनने का मौका दिया। मैं भाग्यशाली था कि कम उम्र में बरतन बेचने के दौरान सीखी हुई शारीरिक हावभाव पढ़ने की मेरी तकनीकों का इस्तेमाल इस नए क्षेत्र में किया जा सकता था और उसका सीधा संबंध मेरी सफलता से था, जो मुझे लोगों से जुड़े किसी भी काम में मिल सकती थी।

सभी चीज़ें वैसी नहीं होती, जैसी वे दिखती हैं

किसी इंसान के साथ क्या हो रहा है, यह समझ पाना सीधा-सरल है। यह काम आसान नहीं, बल्कि सीधा-सरल है। इसका संबंध किसी माहौल में आपको दिखाई देने वाली चीज़ों और सुनाई देने वाली बातों को आपस में जोड़ने और फिर उससे संभावित परिणाम निकालने से है। हालांकि अधिकांश लोग सिर्फ़ वही देखते हैं, जिसके बारे में उन्हें लगता है कि वे उसे देख रहे हैं।

इस तथ्य को साबित करने के लिए पेश है एक कहानी :

दो व्यक्ति जंगल से गुज़र रहे थे कि उन्हें रास्ते में एक बहुत बड़ा और गहरा गड्ढा दिखाई दिया।

‘वाह…यह तो काफ़ी बड़ा दिखता है, एक ने कहा। ‘चलो कुछ कंकड़ इसमें डालकर देखते हैं कि यह कितना गहरा है।‘

उन्होंने गड्ढे में कुछ कंकड़ डाले और इंतज़ार करने लगे, लेकिन उन्हें कोई आवाज़ नहीं सुनाई दी।

‘यह तो सचमुच काफ़ी गहरा गड्ढा है। अब इस बड़े से पत्थर को इसमें डालकर देखते हैं। उससे तो ज़रूर आवाज़ होगी।‘

उन्होंने फुटबॉल जितने बड़े दो पत्थर उठाकर उन्हें गड्ढे में डाल दिया और इंतज़ार करने लगे, लेकिन तब भी उन्हें कुछ सुनाई नहीं दिया।

‘वहाँ घासफूस में एक रेलवे स्लीपर (रेल की पटरी के नीचे बिछाए जाने वाली लकड़ी या कॉन्क्रीट) है,‘एक ने कहा। ‘अगर हम उसे इस गड्ढे में डाल दें तो उससे तो कोई न कोई आवाज़ ज़रूर होगी।‘दोनों भारी-भरकम स्लीपर को घसीटते हुए गड्ढे तक लेकर आए और उसे अंदर डाल दिया, लेकिन गड्ढे से हल्की सी भी आवाज़ नहीं आई।

तभी जंगल से अचानक हवा की रफ़्तार से भागती हुई एक बकरी उन्हें अपनी ओर आती दिखाई दी। वह उन दोनों आदमियों के बीच से बहुत तेज़ी से गुज़री। फिर वह हवा में उछली और सीधे गड्ढे में जाकर गायब हो गई। यह देखकर दोनों आदमियों की आँखें खुली की खुली रह गईं।

जंगल से एक किसान निकला और उसने उनसे पूछा, ‘क्या आप लोगों ने मेरी बकरी को देखा?‘?‘

“हाँ, देखा तो! इससे हैरत अंगेज़ बात हमने आज तक नहीं देखी! बकरी तो जंगल से जैसे हवा के घोड़े पर सवार होकर निकली और उस गड्ढे में कूद गई।”

‘अरे नहीं, वह मेरी बकरी नहीं हो सकती। मैंने तो अपनी बकरी को एक रेलवे स्लीपर से बाँधकर रखा था!‘किसान ने कहा।

आप अपने हाथ को कितनी अच्छी तरह पहचानते हैं?

कई बार हम कहते हैं कि हम किसी चीज़ को अपने हाथ की तरह बहुत अच्छी तरह जानते-समझते हैं, जबकि प्रयोगों से साबित हुआ है कि 5 प्रतिशत से भी कम लोग किसी तस्वीर में अपने हाथ के पिछले हिस्से को पहचान पाते हैं। एक टीवी प्रोग्राम के लिए किए गए साधारण से प्रयोग से मिले नतीजों से हमने पाया कि अधिकतर लोग शारीरिक हावभाव से जुड़े संकेतों को समझने में उतने माहिर नहीं होते। हमने एक लंबी होटल लॉबी के एक सिरे पर बड़ा सा आईना लगवाया, जिससे होटल में घुसते समय ऐसा भ्रम होता था कि लॉबी से पीछे बाहर तक एक बड़ा सा गलियारा है। हमने फ़र्श से 5 फीट ऊपर छत पर बड़े-बड़े पौधे लटकाए, ताकि जब भी कोई व्यक्ति लॉबी में प्रवेश करे तो ऐसा लगे कि ठीक उसी समय दूसरे छोर से कोई अन्य व्यक्ति भी अंदर आ रहा है। वह ‘‘अन्य व्यक्ति‘पहचान में नहीं आता था, क्योंकि पौधे उसके चेहरे को ढक देते थे, लेकिन उसके शरीर और गतिविधियों को साफ़ तौर पर देखा जा सकता था। होटल में आने वाले हर गेस्ट ने दूसरे ‘गेस्ट‘को तकरीबन पाँच से छह सेकेंड तक ध्यान से देखा और फिर रिसेप्शन डेस्क की तरफ़ बाएँ मुड़ गया। यह पूछे जाने पर कि क्या वे दूसरे ‘गेस्ट‘को पहचान पाए, 85 प्रतिशत पुरुषों ने जवाब में ‘नहीं’ कहा। अधिकांश पुरुष शीशे में अपनी छवि को नहीं पहचान पाए। एक का कहना था, ‘आपका मतलब उस मोटे, भद्दे आदमी को?‘?‘इसमें कोई आश्चर्य नहीं कि 58 प्रतिशत महिलाओं ने जवाब दिया कि वह आईना था, जबकि 30 प्रतिशत महिलाओं का कहना था कि उन्हें वह ‘गेस्ट‘कुछ ‘‘जाना- - पहचाना‘‘लगा।

अधिकांश पुरुष और लगभग आधी महिलाएँ नहीं जानते कि गरदन से नीचे वे कैसे दिखते हैं।

बॉडी लैंग्वेज के विरोधाभासों को आप कितनी अच्छी तरह पहचान सकते हैं?

हर जगह राजनीतिज्ञों की बॉडी लैंग्वेज को लेकर लोग बहुत उत्सुक होते हैं, क्योंकि कई बार नेता उन चीज़ों पर विश्वास करने का दिखावा करते हैं, जिन पर उनकी कोई आस्था नहीं होती। कई बार वे खुद को कुछ और ही साबित करना चाहते हैं, जैसे वे असलियत में नहीं होते। नेता अपना अधिकांश समय सवालों के हमले से बचने, उनसे कतराने, उन्हें टालने, दिखावा करने, झूठ बोलने, अपनी भावनाओं को छिपाने, स्मोकस्क्रीन या आईनों का इस्तेमाल करने और भीड़ में अपने काल्पनिक दोस्तों को हाथ हिलाने में करते हैं। लेकिन हम अपने सहज बोध से यह जानते हैं कि वे आख़िरकार बिल्कुल विरोधाभासी शारीरिक हावभावों के कारण ठोकर खाएंगे, इसलिए उनके झूठ पकड़े जाने की उम्मीद में हमें उन पर बहुत करीब से नज़र रखना अच्छा लगता है।

किस संकेत से आप सचेत हो जाते हैं कि कोई नेता झूठ बोल रहा है? उसके होंठ हिल रहे होते हैं।

एक अन्य टेलीविज़न शो के लिए हमने एक स्थानीय टूरिस्ट ब्यूरो के सहयोग से एक प्रयोग किया। ब्यूरो में आने वाले पर्यटक स्थानीय दर्शनीय स्थलों और अन्य आकर्षक जगहों के बारे में जानकारी लेना चाहते थे। उन्हें एक काउंटर पर भेजा गया, जहाँ उन्हें एक टूरिज्म ऑफ़िसर से बात करनी थी। सुनहरे बालों वाले उस अधिकारी की मूँछें थीं, उसने सफ़ेद कमीज़ पहनी थी और टाई लगाई हुई थी। संभावित जगहों और उनकी यात्रा संबंधी जानकारी पर बात करने के कुछ मिनट बाद वह अधिकारी* कुछ ब्रॉशर्स उठाने के लिए नीचे झुका। फिर * ब्रॉशर्स लेकर एक अन्य आदमी उसी सीट पर दिखाई दिया, जिसके बाल काले) थे, दाढ़ी-मूँछ नहीं थी और उसने नीली कमीज़ पहनी हुई थी। उस आदमी ने ठीक उसी बिंदु से बात शुरू की, जहाँ से पहले आदमी ने बात अधूरी छोड़ी थी। आश्चर्यजनक ढंग से लगभग आधे टूरिस्ट इस बदलाव को पकड़ने में नाकाम रहे। महिलाओं की तुलना में दोगुने पुरुष इस बदलाव को बिल्कुल भी नहीं पहचान सके। बॉडी लैंग्वेज के बदलाव को पहचानना तो दूर की बात है, वे सामने किसी अलग इंसान की मौजूदगी को भी नहीं समझ सके। यदि आपमें बॉडी लैंग्वेज समझने की सहज या स्वाभाविक प्रतिभा नहीं है या फिर इसे आपने नहीं सीखा है, तो इस बात की संभावना है कि आप भी बहुत कुछ नहीं समझ पाते हैं। यह पुस्तक आपको बताएगी कि क्या है जो आपकी पकड़ में नहीं आ पाता है।

हमने यह पुस्तक कैसे लिखी

बारबरा और मैंने बॉडी लैंग्वेज *:* पहचानिए शरीर की भाषा लिखने के लिए मेरी मूल पुस्तक, बॉडी लैंग्वेज , को आधार बनाया है। हमने न केवल उस पुस्तक का विस्तार किया है, बल्कि विकासमूलक जीवविज्ञान और मनोविज्ञान जैसी नई वैज्ञानिक शाखाओं और मस्तिष्क में होने वाली गतिविधियों की जानकारी देने वाली मैगनेटिक रेज़ोनेंस इमेजिंग (एम आर आई) जैसी टेक्नोलॉजी में " हुए शोधों को भी इसमें प्रस्तुत किया है। हमने इस पुस्तक को ऐसी शैली में लिखा है कि किसी भी पन्ने को खोलकर इसे कहीं से भी पढ़ा जा सकता है। हमने विषयवस्तु को मुख्यतया शरीर की गतिविधियों, हावभावों और मुद्राओं तक सीमित रखा है, क्योंकि इनके बारे में सीखकर ही किसी से मुलाकात होने पर आपको फ़ायदा हो सकता है। बॉडी लैंग्वेज *:* पहचानिए शरीर की भाषा आपको अपने हावभावों को समझने में मदद करेगी और बताएगी कि किसी से भी बातचीत करने में आप कैसे उनका इस्तेमाल कर सकते हैं और अपने मनचाही प्रतिक्रिया पा सकते हैं।

यह पुस्तक बॉडी लैंग्वेज और मुद्राओं या भावों के हर हिस्से को अलग करके उन्हें परखती है, ताकि साधारण शब्दों में आप उन्हें समझ सकें। कुछ भाव-भंगिमाओं का संबंध बाकी हावभाव से नहीं होता, इसलिए हमने भी अतिसरलीकरण से बचने की कोशिश की है।

कुछ लोग ऐसे होंगे जो डर के मारे अपने हाथ खड़े कर देंगे और दावा करेंगे कि बॉडी लैंग्वेज यानी शारीरिक संकेतों का अध्ययन मात्र एक साधन है, जिसके द्वारा लोगों के रहस्यों और विचारों को पढ़कर वैज्ञानिक ज्ञान का इस्तेमाल लोगों का शोषण करने या उन पर हावी होने के लिए किया जाता है। जबकि हमें लगता है कि यह पुस्तक आपको अपने साथ के इंसानों से बातचीत या संवाद को लेकर गहरा ज्ञान देगी, ताकि आप अन्य लोगों को और फिर आख़िरकार खुद को अच्छी तरह समझ सकें। किसी भी चीज़ के काम करने के तरीकों को समझने से हमारी ज़िंदगी थोड़ी आसान हो जाती है। जबकि अज्ञानता या किसी बात की समझ न होने से डर और

अंधविश्वास को बढ़ावा मिलता है और हम लोगों के प्रति अधिक आलोचनात्मक हो जाते हैं। पक्षियों को देखने वाला इंसान उनके बारे में जानकारी इसलिए हासिल नहीं करता कि वह उन्हें मारकर अपनी दीवारों पर सजाना चाहता है। ठीक इसी तरह, शारीरिक संकेतों की जानकारी और उन्हें समझने का हुनर किसी दूसरे इंसान से होने वाली हमारी मुलाकात को ज्यादा दिलचस्प बनाते हैं।

यहाँ समझने में आसानी के लिए हमने पुल्लिंग शब्दों का प्रयोग किया है, लेकिन इसका तात्पर्य महिलाओं और पुरुषों, सभी से है।

आपकी बॉडी लैंगवेज की डिक्शनरी

मूल पुस्तक सेल्सकर्मियों, मैनेजरों, मध्यस्थों, एग्ज़ीक्यूटिव्स के लिए लिखी गई थी, लेकिन इस पुस्तक का इस्तेमाल आप घर पर, डेट पर जाने में या फिर कार्यक्षेत्र में यानी अपने जीवन के हर आयाम में कर सकते हैं। बॉडी लैंग्वेज : पहचानिए शरीर की भाषा हमारे 30 वर्ष से अधिक के अनुभवों और इस क्षेत्र में हमारे जुड़ाव का परिणाम है। हम आपको एक बुनियादी 'शब्दावली'दे रहे हैं, ताकि आप लोगों के रवैये और जज़्बात पढ़ सकें। यह पुस्तक आपके उन सबसे पेचीदा सवालों के जवाब देगी, जो आपके मन में लोगों के बर्ताव को देखकर उठते थे और इससे आपका अपना व्यवहार भी हमेशा के लिए बदल जाएगा। आपको लगेगा जैसे अब तक आप किसी अँधेरे कमरे में थे और उसमें मौजूद साज- सामान, वॉल हैंगिंग्स और दरवाज़े को महसूस तो कर सकते थे, लेकिन आपने असल में नहीं देखा था कि वे कैसे हैं। यह पुस्तक ऐसी चीज़ो को उजागर करने का काम करेगी, जो हमेशा से आपके आसपास मौजूद थीं। अब आप चीज़ों को उनके असली रूप और उनकी जगह पर देख पाएँगे और समझ पाएँगे कि उनका क्या करना है।

ऐलन पीज़

अध्याय 1

बुनियादी बातें समझना

पश्चिमवासियों के लिए इसका अर्थ है 'अच्छा', इतालवी लोगों के लिए 'एक, जापानियों के लिए 'पाँच' और ग्रीक लोगों के लिए है, 'उँगली करना'

हर कोई किसी न किसी ऐसे व्यक्ति को जानता है, जो लोगों से भरे किसी कमरे में घुसते ही कुछ पलों में मौजूदा लोगों के रिश्तों और उनकी भावनाओं के बारे में एकदम सटीक विवरण दे सकता है। किसी इंसान के व्यवहार को देखकर उसके रवैये और विचारों को पढ़ने की योग्यता भाषा के विकास से पहले मनुष्यों में मौजूद थी और उसके माध्यम से वे एक-दूसरे तक अपनी बात पहुँचाते थे।

रेडियो के आविष्कार से पहले अधिकतर संचार किताबों, पत्रों और समाचारपत्रों के माध्यम से लेखन द्वारा किया जाता था। इसका अर्थ था कि अब्राहम लिंकन जैसे कुरूप और ख़राब वक्ता भी सफल हो सकते थे, बशर्ते वे डटे रहें और उनमें अच्छा लिखने की योग्यता हो।

रेडियो के युग ने विन्स्टन चर्चिल जैसे राजनीतिज्ञों को अवसर दिया, जिनकी भाषा पर अच्छी पकड़ थी। लेकिन चर्चिल जैसे अच्छे वक्ता को आज के दृश्य और रंग-रूप को महत्व देने वाले युग में बहुत संघर्ष करना पड़ सकता था।

आज के राजनीतिज्ञ जानते हैं कि राजनीति का संबंध उनकी छवि और उनके रंग-रूप से है। आजकल अधिकतर बड़े राजनीतिज्ञों के निजी बॉडी लैंग्वेज कन्सलटेंट होते हैं, जो सच्चा, लोगों की परवाह करने वाला और ईमानदार दिखने में उनकी मदद करते हैं, खासकर तब जबकि उनमें ये गुण मौजूद नहीं होते।

यह आश्चर्यजनक है कि हज़ारों साल से ज़्यादा के हमारे विकास के बावजूद, बॉडी लैंग्वेज का अध्ययन किसी पैमाने पर सक्रिय तौर पर 1960 के दशक में किया गया और अधिकांश लोगों को इसके अस्तित्व की जानकारी 1978 में हमारी किताब बॉडी लैंग्वेज के प्रकाशित होने पर हुई। फिर भी अधिकतर लोगों का मानना है कि अब भी बोलचाल की भाषा हमारे संचार का प्रमुख स्वरूप है। विकासात्मक दृष्टिकोण से देखें तो बोलचाल की भाषा हमारे संचार के साधन के रूप में हाल ही में शामिल हुई है और इसका प्रयोग मुख्य तौर पर तथ्यों और आँकड़ों को बताने के लिए किया जाता है। शायद भाषा 20 लाख से 5 लाख वर्ष के बीच विकसित हुई, इसी दौरान हमारे मस्तिष्क का आकार तीन गुना बढ़ गया। उससे पहले बॉडी लैंग्वेज और गले से निकलने वाली ध्वनियाँ हमारी भावनाओं को दूसरों तक पहुँचाने का प्रमुख माध्यम थीं और आज भी यही बात सच है। लेकिन हम बोले जाने वाले शब्दों पर इतना अधिक ध्यान देते हैं कि अपनी ज़िंदगी में बॉडी लैंग्वेज की अहमियत को समझना तो दूर की बात है, उसे लेकर हमें कोई जानकारी ही नहीं होती।

हालाँकि हमारी बोलचाल की भाषा हमारे संचार में बॉडी लैंग्वेज की अहमियत को बयान करती है। हमारे द्वारा प्रयुक्त कुछ उक्तियाँ यही साबित करती हैं–

छाती का बोझ हल्का करना। मुँह बिचकाना। हाथ भर का फासला रखना। सिर उठाकर जीना। कांधों पर जिम्मेदारी लेना। आँखें दिखाना। फूँक-फूँककर कदम रखना। तलवे चाटना।

हो सकता है कि इनमें से कुछ उक्तियाँ आपको टेढ़ी खीर लगें, लेकिन आपको हमारी पीठ तो थपथपानी पड़ेगी, क्योंकि इन्हें देखकर आपकी आँखें तो ज़रूर खुल गई होंगी। हम इन्हें बार-बार आपकी नज़रों के सामने तब तक लाते रहेंगे, जब तक कि आप इस विचार के सामने या तो घुटने न टेक दें या फिर इससे अपना मुँह न मोड़ लें। हमें आशा है कि ये उक्तियाँ आपके दिल को ज़रूर छुएँगी, ताकि बॉडी लैंग्वेज की अवधरणा के प्रति आपका झुकाव हो जाए।

शुरुआत में ...

चार्ली चैपलिन जैसे मूक फ़िल्मों के कलाकार बॉडी लैंग्वेज के हुनर के अग्रणी लोगों में से थे, क्योंकि परदे पर संचार का यही एकमात्र उपलब्ध साधन था। हर कलाकार के हुनर को अच्छे या बुरे के रूप में वर्गीकृत करना इस बात पर निर्भर करता था कि वह किस हद तक अपने हावभावों

और शारीरिक संकेतों का इस्तेमाल दर्शकों से जुड़ने में करता था। जब सवाक फ़िल्में सफल होने लगीं तो अभिनय के शब्दों से परे या गैर-ज़बानी नॉन - वर्बल) आयाम पर कम ज़ोर दिया जाने लगा, बहुत से मूक फ़िल्मों के कलाकार नज़रों से ओझल हो गए और सिर्फ़ वही कलाकार टिके रहे, जिनका बोलचाल और शारीरिक हावभाव संबंधी कौशल अच्छा था।

जहाँ तक बॉडी लैंग्वेज के सैद्धांतिक अध्ययन का सवाल है, शायद इस क्षेत्र में बीसवीं सदी से पूर्व की सबसे प्रभावशाली पुस्तक चार्ल्स डार्विन की 1872 में प्रकाशित दि एक्प्रेशन ऑफ दि इमोशन्स इन मैन ऐंड एनिमल्स थी, लेकिन इसे मुख्यतया शिक्षाविदों ने पढ़ा। इसने चेहरे के भावों और बॉडी लैंग्वेज के आधुनिक अध्ययनों को जन्म दिया और डार्विन के बहुत से विचारों और टिप्पणियों को दुनिया भर के शोधकर्ताओं ने मान्यता दी। तब से लेकर आज तक शोधकर्ताओं ने लगभग दस लाख नॉन-वर्बल संकेतों को दर्ज किया है। 1950 के दशक के बॉडी लैंग्वेज के एक अग्रणी शोधकर्ता ऐल्बर्ट मेहरेबियन ने पाया कि किसी भी संदेश के कुल प्रभाव का 7 प्रतिशत शाब्दिक होता है, 38 प्रतिशत मौखिक (इसमें आवाज़ का लहजा, उतार-चढ़ाव और अन्य ध्वनियाँ शामिल हैं) और 55 प्रतिशत नॉन-वर्बल होता है।

महत्त्वपूर्ण यह है कि बात कहते समय तुम कैसे दिख रहे थे, न कि तुमने असल में क्या कहा था।

मानवविज्ञानी रे बर्डविस्टल शब्देतर संचार के प्रारंभिक अध्ययन के अग्रणी थे, इसे वे 'काइनेसिक्स'कहते थे। बर्डविस्टल ने भी मनुष्यों के बीच होने वाले शब्देतर संचार यानी नॉन-वर्बल कम्युनिकेशन के समान अनुमान पेश किए। उनके अनुसार, अमूमन एक औसत इंसान दिन भर में लगभग दस या ग्यारह मिनट शब्दों को बोलता है और एक वाक्य कहने में उसे औसतन 2.5 सेकेंड लगते हैं। बर्डव्हिसटेल का अनुमान था कि हम अपने चेहरे पर 250,000 भाव ला सकते हैं और उन्हें पहचान सकते हैं।

मेहरेबियन की तरह उन्होंने भी पाया कि एक-दूसरे से बातचीत में शाब्दिक बातचीत का हिस्सा 35 प्रतिशत से कम होता है और 65 प्रतिशत से अधिक बातचीत नॉन-वर्बल होती है। 1970 और 1980 के दशक में रिकॉर्ड किए गए हज़ारों सेल्स इंटरव्यू और समझौता वार्ताओं के विश्लेषण से हमें पता चला कि कामकाज से जुड़ी मुलाकातों में किसी समझौते पर पहुँचने के दौरान पड़े कुल असर में 60 से 80 प्रतिशत हिस्सा बॉडी लैंग्वेज का था और लोग चार मिनट से भी कम समय में किसी नए व्यक्ति के बारे में अपनी 60 से 80 प्रतिशत शुरुआती राय बना लेते हैं। अध्ययनों से यह भी पता चला कि टेलीफ़ोन पर हुई बातचीत में मज़बूत तर्क वाला इंसान अक्सर जीतता है, लेकिन आमने-सामने होने पर ऐसा नहीं होता, क्योंकि कुल मिलाकर हम अपने अंतिम निर्णय इस आधार पर लेते हैं कि हमें क्या दिख रहा है, न कि क्या सुनाई दे रहा है।

केवल शब्द ही पर्याप्त नहीं

यह मानना भले राजनीतिक तौर पर सही हो, लेकिन जब हम पहली बार लोगों से मिलते हैं तो हम उनके दोस्ताना रवैये, उनके प्रभुत्व और संभावित यौन साथी के रूप में दिखने को लेकर बहुत जल्दी निर्णय देते हैं और ऐसे में हम सबसे पहले उनकी आँखों में नहीं झाँकते।

अधिकतर शोधकर्ता सहमत हैं कि शब्दों का इस्तेमाल प्राथमिक तौर पर दूसरों तक जानकारी पहुँचाने के लिए किया जाता है, जबकि बॉडी लैंग्वेज का प्रयोग लोगों के आपसी भावों के आदान-प्रदान में होता है और कुछ मामलों में तो ये शाब्दिक संदेशों के विकल्प का काम करती है। उदाहरण के लिए, कोई महिला किसी पुरुष को कातिलाना निगाहों से देखते हुए मुँह खोले बिना उस तक अपनी बात बिल्कुल स्पष्ट रूप से पहुँचा सकती है।

संस्कृति की बात छोड़ दें, तो शब्द और गतिविधियाँ इतनी अच्छी तरह संकेत देते हैं कि बर्डव्हिसटेल ने पहली बार यह दावा किया कि एक प्रशिक्षित व्यक्ति किसी भी इंसान की गतिविधियों का अंदाज़ा उसकी आवाज़ सुनकर लगा सकता है। उन्होंने किसी इंसान के हावभाव को देखकर उसकी भाषा के बारे में पता लगाने का तरीका भी सीखा।

बहुत से लोगों को यह बात स्वीकारने में मुश्किल होती है कि जैविक तौर पर मनुष्य आख़िरकार एक जानवर है। हम प्राइमेट - होमो सेपियंस की एक प्रजाति हैं, जो कि परिष्कृत मस्तिष्क वाला, दो पैरों पर चलने वाला एक बालरहित वानर है। लेकिन अन्य प्रजातियों की तरह हम पर भी जीववैज्ञानिक नियम हावी हो जाते हैं, जो हमारी क्रियाओं, प्रतिक्रियाओं, बॉडी लैंग्वेज और हावभाव को नियंत्रित करते हैं। आश्चर्यजनक बात यह है कि मानव इस बात को लेकर बहुत कम सजग है कि उसके उठने-बैठने के तरीके, गतिविधियाँ और हावभाव अलग कहानी कह सकते हैं, जबकि उसकी आवाज़ कुछ और ही बता रही होती है।

बॉडी लैंग्वेज किस प्रकार भावनाओं और विचारों को सामने लाती है

बॉडी लैंग्वेज किसी व्यक्ति की भावनात्मक स्थिति की बाहरी झलक है। उसकी हर मुद्रा या गतिविधि वह महत्त्वपूर्ण साधन है, जिसके द्वारा बताया जा सकता है कि वह कैसा महसूस कर रहा है। उदाहरण के लिए, वज़न बढ़ने को लेकर आशंकित व्यक्ति अपनी ठुड्डी की लटकी हुई त्वचा सहला सकता है; अपनी जाँघों पर जमी चर्बी को लेकर चिंतित महिला अपनी पोशाक की सलवटों को नीचे की तरफ़ सीधा कर सकती है; डर महसूस करने वाला या सुरक्षात्मक रवैया अपनाने वाला इंसान अपनी बाँहें या टाँगें या फिर दोनों को मोड़ सकता है; भारी वक्षस्थल वाली महिला से बातचीत करने वाला पुरुष जान-बूझकर उसके वक्ष की ओर देखने से बचने की कोशिश कर सकता है, लेकिन अवचेतन तौर पर उसके हाथ वक्ष टटोलने की मुद्रा में आ सकते हैं।

एक महिला मित्र के साथ प्रिंस चार्ल्स

किसी व्यक्ति की बातें सुनकर और जिन हालात में वे बातें कही जा रही हैं, उन्हें जानकर उस व्यक्ति की भावानात्मक स्थिति को समझना बॉडी लैंग्वेज को पढ़ने का मूल तत्व है। उससे आप काल्पनिक बातों से तथ्यों को और फंतासी से वास्तविकता को अलग कर सकते हैं। हाल के समय में, बोले जाने वाले शब्दों और बोलचाल में माहिर होने के प्रति हमारा जुनून बहुत बढ़ गया है। अधिकतर लोग हमारे शारीरिक हावभावों और संकेतों और उनके असर को लेकर बिल्कुल अनजान है, जबकि सच्चाई यह है कि जब हमारी किसी से आमने-सामने बातचीत होती है तो अधिकतर संदेश शारीरिक संकेतों के द्वारा व्यक्त होते हैं। उदाहरण के लिए, फ़्रांस के राष्ट्रपति शिराक, अमेरिका के राष्ट्रपति रॉनल्ड रीगन और ऑस्ट्रेलिया के प्रधानमंत्री बॉब हॉक अपने विचारों में विभिन्न मुद्दों की अहमियत को बताने के लिए हाथों का इस्तेमाल करते थे। एक बार बॉब हॉक ने राजनीतिज्ञों के वेतन में बढ़ोतरी के प्रस्ताव का समर्थन करते हुए उसकी तुलना कॉर्पोरेट जगत के एग्ज़ीक्यूटिव्स के वेतन से की थी। उनका दावा था कि एग्ज़ीक्यूटिव्स के वेतन में बहुत अधिक वृद्धि हुई, जबकि राजनीतिज्ञों के लिए प्रस्तावित बढ़ोतरी बहुत कम थी। हर बार राजनीतिज्ञों के वेतन की बात करते हुए वे अपने हाथ एक यार्ड (एक मीटर) तक ले जाते थे। एग्ज़ीक्यूटिव्स के वेतन का उल्लेख करते समय उनके हाथों के बीच केवल एक फुट (30 सेंटीमीटर) की दूरी होती थी। उनके हाथों के बीच की दूरी से यह साफ़ था कि दरअसल वे महसूस करते थे कि राजनीतिज्ञों को अच्छा-ख़ासा पैसा मिलता था, लेकिन वे उसे मानने को तैयार नहीं थे।

राष्ट्रपति ज़ाक शिराक - किसी मुद्दे को आँक रहे हैं या फिर अपने प्रेमजीवन की डींगें हाँक रहे हैं ?

महिलाएँ अधिक परसेप्टिव (अनुभूतिक्षम) क्यों हैं

जब हम कहते हैं कि फलाँ इंसान 'परसेप्टिव (अनुभूतिक्षम)' या 'इन्ट्यूटिव अंतज्ञानी' है तो, हम अनजाने में किसी दूसरे इंसान के शारीरिक हावभाव पढ़ने और उस जानकारी की तुलना शाब्दिक या मौखिक संकेतों से करने की उसकी काबिलियत की बात कर रहे होते हैं। दूसरे शब्दों में, जब हम यह कहते हैं कि हमें कहीं भीतर से लग रहा है कि कोई हमसे झूठ कह रहा है, तो अक्सर इससे हमारा तात्पर्य यह होता है कि उस व्यक्ति की बॉडी लैंग्वेज और उसके द्वारा कहे गए शब्द आपस में मेल नहीं खा रहे हैं। वक्ता इसी बात को श्रोताओं की सजगता कहते हैं या किसी समूह से जुड़ना कहते हैं। उदाहरण के लिए, यदि श्रोता अपनी सीट पर टिककर बैठे हैं, उनके चेहरे नीचे की ओर हैं और बाँहें छाती पर मुड़ी हुई हैं, तो 'परसेप्टिव' वक्ता को एहसास हो जाएगा कि उसकी बातों से लोग सहमत नहीं हैं। वह समझ जाएगा कि लोगों को ख़ुद से जोड़ने के लिए उसे कोई अलग तरीका अपनाना होगा। जो वक्ता 'परसेप्टिव' नहीं होगा, वह ज़रूर ग़लती करेगा।

'परसेप्टिव' होने का अर्थ है, किसी के शब्दों और उसकी बॉडी लैंग्वेज के बीच के विरोधाभासों को समझने की क्षमता होना।

कुल मिलाकर, पुरुषों के मुकाबले महिलाओं में महसूस करने की क्षमता अधिक होती है और इसी कारण आमतौर पर 'महिलाओं का अंतर्ज्ञान या इन्ट्यूशन'कहलाने वाली धारणा विकसित हुई है। महिलाओं में नॉन-वर्बल संकेतों को पकड़ने और उनके अर्थ समझने की स्वाभाविक योग्यता होती है, साथ ही उनमें सूक्ष्म बातों को समझने की पारखी निगाह भी होती है। यही वजह है कि बहुत कम पुरुष अपनी पत्नियों से सफ़ाई से झूठ बोल सकते हैं और इसके विपरीत

महिलाएँ अपने पतियों की आँखों में धूल झोंक सकती हैं और पतियों को उसकी भनक भी नहीं मिल पाती।

हार्वर्ड यूनिवर्सिटी में हुए शोध से पता चला कि पुरुषों की तुलना में महिलाएँ बॉडी लैंग्वेज को लेकर अधिक सतर्क रहती हैं। प्रयोगों के अंतर्गत लोगों को कुछ ध्वनिरहित लघु फ़िल्में दिखाई गईं, जिनमें स्त्री-पुरुषों के बीच बातचीत हो रही थी। फिर उनसे कहा गया कि वे परदे पर पात्रों के चेहरे के हावभाव के आधार पर बताएँ कि क्या हो रहा है। परिणामों से पता चला कि 87 प्रतिशत मामलों में महिलाओं ने हालात का सही आकलन किया, जबकि पुरुषों में यह सटीकता केवल 42 प्रतिशत रही। पालन-पोषण के क्षेत्र, कलात्मक पेशे, कलाकारों और नर्सिंग जैसे व्यवसाय में लगे पुरुषों ने महिलाओं जितनी सटीकता प्रदर्शित की, समलैंगिक पुरुषों का प्रदर्शन भी अच्छा रहा। बच्चों का पालन-पोषण करने वाली महिलाओं में स्त्री अंतर्ज्ञान स्पष्ट तौर पर देखा गया। शुरुआती कुछ सालों में माँ हावभाव और शारीरिक संकेतों के माध्यम से अपने बच्चे से संचार करती है, यही कारण है कि वे पुरुषों से बेहतर समझ के साथ मध्यस्थता करने वाली होती हैं, क्योंकि शारीरिक संकेतों को पढ़ने का उनका अभ्यास जल्दी शुरू हो जाता है।

मस्तिष्क के स्कैन क्या दिखाते हैं

अधिकांश महिलाओं का मस्तिष्क इस प्रकार बना होता है कि वे संचार के क्षेत्र में पुरुषों को पछाड़ सकती हैं। मैगनेटिक रेज़ोनेंस इमेजिंग (एमआरआई) से स्पष्ट होता है कि लोगों से बातचीत करने और उनका मूल्याँकन करने की काबिलियत महिलाओं में क्यों ज्यादा होती है। उनके मस्तिष्क में अन्य लोगों के व्यवहार का मूल्याँकन करने के लिए चौदह से सोलह भाग होते हैं, जबकि पुरुषों के मस्तिष्क में ये हिस्से चार से छह होते हैं। इससे स्पष्ट हो जाता है कि कैसे डिनर पार्टी में शामिल कोई महिला वहाँ मौजूद अन्य जोड़ों के रिश्तों की स्थिति का बहुत तेज़ी से विश्लेषण कर सकती है, जैसे कि किसके बीच बहस हुई है, कौन किसे पसंद करता है, इत्यादि। इससे यह भी साफ़ हो जाता है कि क्यों महिलाओं को लगता है कि पुरुष ज्यादा बात नहीं करते और उन्हें क्यों लगता है कि महिलाओं को चुप करवाना नामुमकिन है।

हमने वाय मेन डोंट लिसन ऐंड विमेन कांट रीड मैप्स (ऑरियन) में दिखाया था कि स्त्रियों का मस्तिष्क एक से अधिक काम करने के लिए बना है। एक औसत महिला एक ही समय में एक-दूसरे से बिल्कुल अलग दो से चार तरह के कामों को सँभाल सकती है। वह कॉफ़ी पीते हुए टेलीफ़ोन पर बात करते-करते टेलीविज़न देख सकती है और साथ ही अपने पीछे हो रही दूसरी बातचीत को भी सुन सकती है। एक ही बातचीत में वह कई बिल्कुल अलग किस्म के विषयों पर बात कर सकती है और किसी विषय को बदलने या किसी बिंदु पर बल देने के अपने स्वर में पाँच तरह के बदलावों का इस्तेमाल करती है। दुर्भाग्यवश, अधिकतर पुरुष इनमें से केवल तीन स्वरों को पहचान सकते हैं। नतीजतन, जब महिलाएँ पुरुषों से बातचीत करने की कोशिश करती हैं, तो पुरुष चकरा जाते हैं।

अध्ययनों से पता चला है कि जो व्यक्ति किसी दूसरे के व्यवहार के बारे में प्रत्यक्ष दिखाई देने वाले ठोस तथ्यों का सहारा लेता है, वह उस व्यक्ति की तुलना में अधिक सटीक राय दे सकता है, जो सिर्फ़ अपने भीतरी एहसास पर निर्भर रहता है। इंसान की बॉडी लैंग्वेज में सभी प्रमाण मौजूद होते हैं, महिलाएँ अनजाने ही उन्हें पढ़ सकती हैं, लेकिन कोई भी व्यक्ति इन संकेतों को

पढ़ना सीख सकता है।

भविष्यवक्ता इतना कुछ कैसे जानते हैं

यदि आप कभी किसी भविष्यवक्ता के पास गए हों, तो आप ज़रूर हैरान होकर लौटे होंगे कि वह आपके बारे में कितना कुछ जानता है, शायद कोई भी उतना नहीं जानता। तो यह ज़रूर ईएसपी (एक्स्ट्रा सेन्सरी परसेप्शन) यानी छठी इंद्रिय होने जैसी बात होगी, है न ? भविष्य बताने के कारोबार को लेकर किए गए शोध बताते हैं कि इस काम में लगे लोग 'कोल्ड रीडिंग यानी भावशून्य व्याख्या'की तकनीक अपनाते हैं, जिससे बिल्कुल अनजान इंसान को 'पढ़ने या समझने'में लगभग 80 प्रतिशत तक सटीकता मिल सकती है। सीधे-सादे लोगों को यह सब बहुत जादुई लग सकता है, लेकिन यह शरीर द्वारा दिए गए संकेतों के सूक्ष्म अध्ययन के साथ मानव स्वभाव की अच्छी समझ और संभाव्यता के हिसाब-किताब की जानकारी का नतीजा होता है। साइकिक्स, टैरो रीडर्स, ज्योतिषी और हाथ देखने वाले लोग अपने 'ग्राहक'के बारे में जानकारी हासिल करने के लिए इसी तकनीक का इस्तेमाल करते हैं। 'कोल्ड रीडिंग' करने वाले लोग कई बार ख़ुद भी शब्दों से परे संकेतों को पढ़ने की अपनी काबिलियत से अनजान होते हैं और इस बात को मानने लगते हैं कि उनमें वाकई अतींद्रिय या विशेष प्रकार की योग्यता है। कुल मिलाकर, इनसे इस काम में लगे लोगों का प्रदर्शन बहुत विश्वसनीय हो जाता है, इसके अलावा उनके पास नियमित रूप से आने वाले लोग सकारात्मक आशा लेकर आते हैं, जिससे काम और आसान हो जाता है। कुछ टैरो कार्ड, एक या दो क्रिस्टल बॉल्स और थोड़ी नाटकीयता के साथ बॉडी लैंग्वेज पढ़ने का काम इतनी अच्छी तरह किया जा सकता है कि संशयी लोगों को भी यकीन हो सकता है कि जादू अपना काम कर रहा है। कुल मिलाकर, यह बताई गई बातों और पूछे गए प्रश्नों पर किसी व्यक्ति की प्रतिक्रिया को समझने और उसके हावभाव को देखकर जुटाई गई जानकारी का मिश्रण होता है। अधिकांश साइकिक्स महिलाएँ होती हैं, क्योंकि, जैसा कि पहले भी बताया गया है, शिशुओं के संकेतों को समझने और अन्य लोगों की भावनात्मक स्थिति का जायज़ा लेने के लिए उनका मस्तिष्क अलग प्रकार से विकसित हुआ है।

भविष्यवक्ता ने क्रिस्टल बॉल में झाँका और फिर अनियंत्रित ढंग से हँसने लगी। जॉन ने उसकी नाक पर मुक्का दे मारा। ऐसा पहली बार हुआ था कि जॉन ने किसी हँसते माध्यम को चोट पहुँचाई थी।

इस बात को समझाने के लिए यहाँ एक साइकिक रीडिंग दी गई है। कल्पना कीजिए कि आप एक मद्धम रोशनी वाले धुएँ से भरे कमरे में हैं, जहाँ पर पगड़ी लगाए, चमकीले जवाहरात से सजी एक साइकिक चाँद के आकार वाली मेज़ पर बैठी है, जिस पर एक क्रिस्टल बॉल रखी है :

> मुझे खुशी है कि आप यहाँ आए। मुझे आपसे बहुत शक्तिशाली संकेत मिल रहे हैं और मैं उन चीज़ों को देख सकती हूँ, जो आपको परेशान कर रही हैं। मैं महसूस कर रही हूँ कि कई बार ज़िंदगी में जो चीजें आप चाहते हैं, वे असलियत से दूर होती हैं और आप

अक्सर सोचते हैं कि उन्हें हासिल कर पाएँगे या नहीं। मैं देख सकती हूँ कि कई बार आप लोगों से मिलते-जुलते हैं और उनके साथ दोस्ताना रवैया रखते हैं, लेकिन कई बार आप अपने आप में सिमटे हुए, अकेले और सतर्क रहते हैं। आप आज़ाद सोच के मालिक हैं और इस पर आपको गर्व है, आप दूसरों द्वारा कही-सुनी बातों को बिना किसी सबूत के नहीं स्वीकारते। आपको बदलाव और विविधता पसंद है, लेकिन बंधनों और बँधी-बँधाई दिनचर्या से आप बेचैन हो जाते हैं। आप अपने नज़दीकी लोगों से अपनी भावनाएँ बाँटना चाहते हैं, लेकिन आपका तजुर्बा रहा है कि ज़्यादा खुलापन और अपने जज़्बात ज़ाहिर करना बेवकूफ़ी है। फ़िलहाल 'स'शब्द से शुरू होने वाले नाम का एक आदमी आपके जीवन पर बहुत गहरा प्रभाव डाल रहा है और अगले महीने नवंबर में पैदा होने वाली एक महिला आपके लिए बहुत आकर्षक प्रस्ताव लेकर आएगी। बाहरी तौर पर आप अनुशासित और संयत लगते हैं, लेकिन अंदर से आप चिंतित और परेशान रहते हैं। कई बार आपको लगता है कि आपने सही निर्णय लिया है या नहीं।

तो यह अनुभव कैसा रहा? क्या हमने आपको सही तरीके से पढ़ा? अध्ययनों से स्पष्ट हुआ है कि इस 'रीडिंग'में दी गई जानकारी इसे पढ़ने वाले किसी भी व्यक्ति के लिए 80 प्रतिशत से ज्यादा सटीक है। किसी के शरीर की भाव- - भंगिमाओं, चेहरे के भावों और उसके हिलने-डुलने को समझने की बेहतरीन काबिलियत के साथ ही अगर हल्की सी रोशनी हो, अजीबोग़रीब संगीत हो और अगरबत्ती का धुआँ हो, तो हमारी गारंटी है कि आप किसी को भी हैरत में डाल सकते हैं। हम आपको भविष्यवक्ता बनने के लिए तो प्रोत्साहित नहीं कर रहे हैं, लेकिन यह ज़रूर कह रहे हैं कि जल्दी ही आप भी उनकी तरह ही बाकी लोगों को अच्छी तरह पढ़ पाएँगे।

यह जन्मजात है, आनुवंशिक है या इसे सांस्कृतिक तौर पर सीखा जा सकता है?

जब आप अपनी बाँहों को छाती पर मोड़ते हैं, तो आप अपनी दाई बाँह पर बाईं बाँह मोड़ते हैं या फिर बाईं पर दाई? बहुत से लोग इसका सही-सही जवाब तब तक नहीं दे सकते, जब तक कि वे ऐसा करने की कोशिश न कर लें। आप तुरंत अपने बाजू को छाती पर मोड़िए और फिर ठीक उससे उल्टा कीजिए। जो स्थिति एक आदमी को आरामदेह लगती है, वही दूसरे को तकलीफ़देह लगती है। साक्ष्यों से पता चलता है कि यह एक आनुवंशिक मुद्रा हो सकती है, जिसे बदला नहीं जा सकता।

दस में से सात लोग अपने बाएँ बाज़ू को दाएँ पर मोड़ते हैं।

शब्देतर या नॉन-वर्बल संकेत जन्मजात होते हैं, सीखे जाते हैं, आनुवंशिक तौर पर आगे बढ़ाए जा सकते हैं या किसी अन्य तरीके से हासिल किए जा सकते हैं, इसे जानने के लिए काफ़ी वाद-विवाद और शोध किए जाते रहे हैं। दृष्टिहीन लोगों (जो देखकर शारीरिक हावभाव को पढ़ना नहीं सीख सकते) के अवलोकन, दुनिया भर में विभिन्न संस्कृतियों के सांकेतिक व्यवहार के निरीक्षण और कपि तथा बंदर जैसे अपने नज़दीकी मानवशास्त्रीय संबंधियों के व्यवहार के अध्ययन से तथ्य जुटाए जाते रहे हैं।

इस शोध के परिणामों से पता चला कि कुछ मुद्राएँ हर श्रेणी में आती हैं। उदाहरण के लिए, अधिकतर नरवानर शिशु चूसने की ख़ासियत के साथ पैदा होते हैं, जो यह दिखाता है कि यह जन्मजात आनुवंशिक होता है। जर्मन वैज्ञानिक आइबल-आइबसफ़ेल्ट ने पाया कि जन्म से मूक-बधिर बच्चों का मुस्कुराना सीखने या नकल करने पर निर्भर नहीं करता, जिसका अर्थ है कि ये हावभाव जन्मजात होते हैं। एकमन, फ्रीज़ेन और सॉरेनसन ने पाँच विभिन्न संस्कृतियों के लोगों के चेहरे के हावभाव का अध्ययन करते समय जन्मजात मुद्राओं के बारे में डार्विन की मूल मान्यताओं का समर्थन किया। उन्होंने पाया कि हर संस्कृति में भावों को व्यक्त करने के लिए चेहरे की कुछ बुनियादी मुद्राओं का प्रयोग किया जाता है और वे इस नतीजे पर पहुँचे कि ये मुद्राएँ जन्मजात होंगी।

सांस्कृतिक अंतर बहुत हैं, लेकिन बुनियादी शारीरिक संकेत हर जगह एक जैसे हैं।

इस बात पर विवाद अब भी होता है कि क्या कुछ मुद्राएँ सांस्कृतिक रूप से सीखी जाती हैं, वे आदत बन जाती हैं या फिर आनुवंशिक होती हैं। उदाहरण के लिए, अधिकतर पुरुष कोट की दाई बाँह पहले डालते हैं; ज्यादातर महिलाएँ बाई बाँह पहले डालती हैं। इससे साबित होता है कि इस काम के लिए पुरुष अपने मस्तिष्क के बाएँ हिस्से का इस्तेमाल करते हैं, जबकि महिलाएँ दाएँ हिस्से का। एक भीड़भाड़ वाली जगह में जब कोई पुरुष किसी महिला के नज़दीक से गुज़रता है तो वह अक्सर अपना शरीर उसकी ओर झुका लेता है; महिला सहज ही अपने वक्षस्थल को बचाने के लिए अपना शरीर पुरुष से दूर कर लेती है। क्या महिला की यह प्रतिक्रिया जन्मजात है या उसने बाकी महिलाओं को देखकर अनजाने ही इसे सीख लिया है?

कुछ आधारभूत मूल कारण

अधिकतर बुनियादी संचार संकेत दुनियाभर में एक जैसे हैं। खुश होने पर लोग मुस्कुराते हैं और दुखी या नाराज़ होने पर भौंहें चढ़ाते हैं। सिर हिलाने का हर जगह 'हाँ'या स्वीकृति के रूप में इस्तेमाल किया जाता है। यह सिर नीचे करने की एक मुद्रा लगती है और शायद यह जन्मजात होती है, क्योंकि दृष्टिहीन लोगों द्वारा भी इसका प्रयोग किया जाता है। एक सिरे से दूसरे सिरे तक सिर हिलाना भी सभी जगहों पर 'नहीं' या असहमति का संकेत है और लगता है कि बचपन में यह मुद्रा सीखी जाती है। जब बच्चा पर्याप्त खाना खा चुका होता है, तो और खाने के लिए मना करने के लिए वह सिर को एक ओर से दूसरी ओर हिलाता है, इस प्रकार वह सीख जाता है कि किस तरह सिर हिलाने की मुद्रा का इस्तेमाल असहमति या नकारात्मक रवैया दिखाने के लिए किया जा सकता है।

सिर हिलाने की मुद्रा का अर्थ है, 'नहीं' और इसकी उत्पत्ति स्तनपान में है।

कुछ मुद्राओं की उत्पत्ति हमारे आदिम अतीत में छिपी है। उदाहरण के लिए, अधिकतर

माँसाहारी प्राणियों के लिए मुस्कुराना एक धमकी भरी मुद्रा है, लेकिन नरवानरों में यह न धमकाने वाली मुद्राओं के साथ मिलकर अधीनता दिखाने का तरीका है।

दाँत दिखाने और नथुने फुलाने का जन्म आक्रमण की गतिविधि से हुआ है और ये अन्य नरवानरों द्वारा प्रयुक्त आदिम संकेत हैं। उपहास या उपेक्षापूर्ण मुद्रा का प्रयोग जानवरों द्वारा अन्य प्राणियों को चेतावनी देने के लिए किया जाता है कि ज़रूरत पड़ी तो वे हमला करने या अपनी हिफ़ाज़त के लिए अपने दाँतों का इस्तेमाल कर सकते हैं। इंसान आज भी यह मुद्रा अपनाते हैं, हालाँकि वे दाँतों से हमला नहीं करते।

इंसान और जानवर द्वारा प्रदर्शित उपेक्षापूर्ण मुद्रा - कोई भी इनमें से किसी के भी साथ डेट पर नहीं जाना चाहेगा

नथुने फुलाने से लड़ने या भागने की तैयारी में शरीर को अधिक ऑक्सीजन मिलती है और नरवानरों की दुनिया में यह अन्य साथियों के लिए संकेत होता है कि आने वाले खतरे से निपटने के लिए उसे मदद की ज़रूरत पड़ सकती है। मानव दुनिया में उपहास या उपेक्षापूर्ण मुद्रा का कारण गुस्सा और चिड़चिड़ाट हो सकती है, ख़ासकर जब कोई व्यक्ति शारीरिक या भावनात्मक रूप से असुरक्षित हो या फिर उसे कुछ भी अच्छा न लग रहा हो।

सार्वभौमिक मुद्राएँ

सार्वभौमिक मुद्रा का एक अच्छा उदाहरण कंधे उचकाना है, जिसका इस्तेमाल यह दिखाने के लिए किया जाता है कि आपकी कही बात वह व्यक्ति नहीं समझ रहा या उसे वह नहीं जानता। यह कई छोटी-छोटी मुद्राओं से मिलकर बनी है, जिसके तीन हिस्से हैं : खुली हथेलियाँ, जो यह बताती हैं कि हाथों में कुछ भी नहीं छिपाया गया है, गले को हमले से बचाने के लिए उठे हुए कँधे और उठी हुई भौंह, जिसे दुनियाभर में अधीनता या बात मान लेने की मुद्रा के रूप में देखा जाता है।

कँधे उचकाना अधीनता प्रदर्शित करता है

जिस प्रकार हर संस्कृति की मौखिक भाषा अलग होती है, उसी प्रकार शारीरिक हावभावों में भी कुछ अंतर हो सकता है। संभव है कि किसी एक संस्कृति में कोई मुद्रा बहुत आम हो और उसका स्पष्ट अर्थ हो, लेकिन किसी दूसरी संस्कृति में उसका कोई अर्थ नहीं हो या फिर उसके मायने बिल्कुल अलग हों। सांस्कृतिक अंतर के बारे में हम अध्याय 5 में जानेंगे।

सटीक अध्ययन के लिए तीन नियम

किसी भी स्थिति में आप जो भी देखते-सुनते हैं, उसका यह मतलब बिल्कुल नहीं है कि उससे लोगों का असली रवैया झलके। आपको सही बात जानने के लिए तीन बुनियादी नियमों का पालन करना होगा।

पहला नियम- भाव-भंगिमाओं को एक साथ पढ़ें

बॉडी लैंग्वेज सीखने वाले लोग अक्सर एक बहुत बड़ी गलती यह करते हैं कि वे एक अकेली मुद्रा को बाकी मुद्राओं से या स्थितियों से अलग करके देखते हैं। उदाहरण के लिए, एक ही समय पर दिखने वाले संकेतों के लिहाज़ से सिर खुजलाने के कई मतलब हो सकते हैं- पसीना आना, अनिश्चितता, डैन्ड्रफ़, पिस्सू, भुल्लकड़पन या झूठ बोलना। हमारी मौखिक भाषा की तरह शरीर की भाषा में भी शब्द, वाक्य और विराम चिन्ह होते हैं। हर मुद्रा या संकेत एक शब्द की तरह होता है और एक शब्द के कई अलग-अलग अर्थ हो सकते हैं। मसलन, अंग्रेज़ी के शब्द 'ड्रेसिंग' के कम से कम दस अर्थ हो सकते हैं, जिनमें कपड़े पहनना, खाने के लिए सॉस, मुर्गे में भरे जाने वाला मसाला, ज़ख़्म की मरहमपट्टी, उर्वरक और घोड़े की देखरेख करना शामिल है।

जब आप किसी शब्द को अन्य शब्दों के साथ एक वाक्य में सजाते हैं, तभी आप उसका पूरा अर्थ समझ सकते हैं। भाव-भंगिमाएँ समूह कहलाने वाले 'वाक्यों' में आती हैं और किसी व्यक्ति की भावनाओं और रवैये की असलियत को सहज ही बाहर ले आती हैं। मौखिक वाक्य की तरह बॉडी लैंग्वेज समूह को भी कम से कम तीन शब्दों की ज़रूरत होती है, तभी आप हर

शब्द को सही ढंग से परिभाषित कर सकते हैं। 'अनुभूतिक्षम या परसेप्टिव' व्यक्ति वह है, जो बॉडी लैंग्वेज के वाक्यों को पढ़ सके और फिर उस व्यक्ति के मौखिक वाक्यों के साथ उनका मिलान कर सके।

सिर खुजलाने का अर्थ अनिश्चितता हो सकता है लेकिन यह डैन्ड्रफ़ का भी लक्षण है।

अतः सही अर्थ समझने के लिए हमेशा भाव-भंगिमाओं के पूरे समूह को देखें। हममें से हर कोई एक या उससे अधिक दोहराए जाने वाली मुद्राएँ अपनाता है, जो बताती हैं कि हम या तो ऊब गए हैं या फिर किसी दबाव में हैं। लगातार बालों को छूना या उनके छल्ले बनाना इसका आम उदाहरण है, लेकिन बाकी हावभाव से अलग करके देखें तो इसका अर्थ हो सकता है कि वह व्यक्ति अनिश्चित महसूस कर रहा हो या बेचैन हो। लोग अपने बालों या सिर को सहलाते हैं, क्योंकि बचपन में उनकी माँ उन्हें ऐसा करके तसल्ली देती थी।

समूहों के बारे में अधिक समझने के लिए एक बहुत आम उदाहरण है, क्रिटिकल या विवेचनात्मक मुद्रा समूह का। यह तब अपनाई जाती है, जब कोई व्यक्ति सुनी हुई बात से प्रभावित न हो : प्रमुख विवेचनात्मक संकेत है, चेहरे पर हाथ रखने की मुद्रा, जिसमें गाल पर तर्जनी सीधी रखी है और बाकी उँगलियों से चेहरा ढँका हुआ है और अँगूठा ठुड्डी पर टिका है। इस श्रोता के आलोचनात्मक रवैये की बात को उसकी मुड़ी हुई टाँगें और बाजू (रक्षात्मक मुद्राएँ), झुका हुआ सिर और ठुड्डी (नकारात्मक / शत्रुतापूर्ण मुद्राएँ) प्रमाणित कर रही हैं। उसका बॉडी लैंग्वेज 'वाक्य'यह कहता लग रहा है, 'मुझे आपकी बात कतई पसंद नहीं', 'मैं असहमत हूँ'या 'मैं अपनी नकारात्मक भावनाओं को रोके हुए हूँ।'

इस व्यक्ति पर आपकी बात बेअसर होगी

हिलेरी क्लिंटन जब आश्वस्त नहीं होतीं तो इस मुद्रा का प्रयोग करतीं हैं

दूसरा नियम- तालमेल को देखें

शोध से पता चला है कि शब्दों के मुकाबले, शब्देतर यानी नॉन-वर्बल संकेतों का असर पाँच गुना अधिक होता है, ख़ासकर जब दोनों ही महिलाएँ हों, क्योंकि वे शाब्दिक बातों की तुलना में नॉन-वर्बल संदेशों पर अधिक निर्भर करती हैं।

यदि आप वक्ता होने के नाते पहले दिखाए गए श्रोता से अपनी बात पर उसकी राय पूछते, तो उसका जवाब होता कि वह आपसे असहमत है, ऐसे में उसके शारीरिक संकेत उसके मौखिक वाक्यों से सामंजस्य रखते, यानी एक-दूसरे से मेल खाते। यदि वह आपसे सहमत होने की बात कहता, तो उसके झूठ बोलने की आशंका होती, क्योंकि उसके शब्दों और मुद्राओं में सामंजस्य नहीं होता।

जब किसी व्यक्ति के शब्दों और शारीरिक हावभाव में विरोधाभास हो, तो महिलाएँ उसकी कही बातों को नज़रअंदाज़ कर देती हैं।

यदि आप किसी राजनीतिज्ञ को बहुत आत्मविश्वास के साथ मंच से यह बोलते हुए सुनें कि वह नौजवानों के विचारों को सुनने-समझने को लेकर खुली सोच रखता है, लेकिन उसकी बाँहें रक्षात्मक मुद्रा में छाती पर मुड़ी हुई हों और नकारात्मक या शत्रुतात्मक मुद्रा में ठुड्डी नीचे की तरफ़ हो तो क्या आप उसकी बात से आश्वस्त होंगे? क्या हो, यदि वह अपने सामने मंच पर हाथों से चोट करते हुए अपनी गर्मजोशी और परवाह करने वाले रवैये से आपको आश्वस्त करने की कोशिश करे?सिगमंड फ़्रायड ने एक बार उल्लेख किया था कि किस तरह उनकी एक मरीज़ शब्दों के माध्यम से अपनी खुशहाल शादीशुदा ज़िंदगी का बखान कर रही थी, लेकिन अनजाने में ही वह अपनी शादी की अँगूठी को उँगली से बार-बार निकाल रही थी। फ़्रायड इस अवचेतन मुद्रा के महत्व को समझते थे, इसलिए जब उस महिला के वैवाहिक जीवन की समस्याएँ उजागर होने लगीं, तो उन्हें बिल्कुल भी आश्चर्य नहीं हुआ।

भाव-भंगिमाओं के समूहों और शाब्दिक और शारीरिक संकेतों के बीच सामंजस्य को ध्यान से देखना-समझना बॉडी लैंग्वेज के माध्यम से रवैयों की सटीक व्याख्या करने के लिए सबसे महत्त्वपूर्ण है।

तीसरा नियम- मुद्राओं को उनके संदर्भ में पढ़ना

सभी मुद्राओं को उनके आसपास की स्थितियों के संदर्भ में समझना चाहिए। उदाहरण के लिए, यदि कड़कड़ाती ठंड के दिन एक आदमी बस टर्मिनल पर अपनी बाँहें और टाँगें मोड़कर, ठुड्डी नीचे करके बैठा हो, तो यह संभावना अधिक है कि उसे ठंड लग रही है, न कि वह रक्षात्मक मुद्रा में है। लेकिन यदि किसी व्यक्ति को आप कोई विचार, वस्तु या सेवा बेचने की कोशिश कर रहे हैं और वह इसी मुद्रा में बैठा हुआ है, तो यह व्याख्या सही होगी कि वह नकारात्मक रुख़ अपना रहा है या आपकी पेशकश ठुकरा रहा है।

ठिठुरन, न कि रक्षात्मक रवैया

इस पूरी किताब में सभी शारीरिक हावभावों और मुद्राओं को उनके संदर्भ में देखा जाएगा, और जहाँ तक संभव हो, हम उनके समूहों की विवेचना भी करेंगे।

हावभाव को ग़लत समझना क्यों आसान हो सकता है

यदि हाथ मिलाते समय किसी व्यक्ति का हाथ बहुत नरम और ढीला लगे, ख़ासकर यदि वह पुरुष हो, तो उसे कमज़ोर चरित्र वाला माना जा सकता है। हम हाथ मिलाने या हैंडशेक की तकनीक पर दिए अध्याय में इसके पीछे मौजूद कारणों को जानेंगे। लेकिन हाथों में गठिया की बीमारी होने पर भी कोई व्यक्ति मज़बूत हैंडशेक से होने वाले दर्द से बचने के लिए हल्के ढंग से हाथ मिलाएगा। ठीक इसी तरह, कलाकार, संगीतकार और शल्यचिकित्सक जैसे हाथों का काम करने वाले लोग आमतौर पर हाथ मिलाना पसंद नहीं करते, लेकिन अगर मजबूरी में उन्हें ऐसा करना पड़े तो अपने हाथों की सुरक्षा के लिए वे 'डेड फिश'यानी मरी हुई मछली जैसा महसूस होने

वाला हैंडशेक करते हैं।

बहुत ढीले या बहुत कसे हुए कपड़े पहले हुए इंसान को भी कुछ मुद्रा अपनाने में परेशानी हो सकती है और इससे भी उनकी बॉडी लैंग्वेज यानी शारीरिक हावभाव प्रभावित हो सकते हैं। मसलन, बहुत मोटे लोग अपनी टाँगें नहीं मोड़ सकते। छोटी स्कर्ट पहनने वाली महिलाएँ अपनी सुरक्षा के लिए बहुत कसकर अपनी टाँगें मोड़ती है, लेकिन इससे वे कम मिलनसार लगती हैं और हो सकता है कि किसी नाइटक्लब में उन्हें डाँस करने के लिए कम ही पूछा जाए। ये हालात बहुत कम लोगों पर लागू होते हैं, लेकिन यह ध्यान रखना ज़रूरी है कि शारीरिक सीमाओं या अक्षमता का असर लोगों की शारीरिक गतिविधियों पर पड़ता है।

बच्चों के हावभाव समझना आसान क्यों है

छोटे बच्चों की तुलना में वयस्कों को पढ़ना मुश्किल है, क्योंकि उनके चेहरे पर कम मसल टोन (माँसपेशीय प्रभाव) होती हैं।

कुछ हावभावों की गति और वे बाकी लोगों को कितने स्पष्ट दिखते हैं, यह भी व्यक्ति की उम्र के साथ जुड़ा है। उदाहरण के लिए, अगर पाँच साल का एक बच्चा झूठ बोलता है, तो संभव है कि वह एक या दोनों हाथों से तुरंत अपना मुँह ढँक ले।

झूठ बोलती बच्ची

मुँह ढँकने से माता-पिता बच्चे का झूठ पकड़ सकते हैं और हो सकता है कि झूठ बोलने पर मुँह ढँकने की यह मुद्रा वह व्यक्ति हमेशा अपनाए, बस उसकी गति में कुछ अंतर आ सकता है। जब कोई किशोर झूठ बोलता है, तो उसका हाथ भी पाँच साल के बच्चे की तरह मुँह पर जाता है, लेकिन वह हाथों से उसे ढँकने की बजाय अपनी उँगलियों को मुँह के आसपास घुमाता रहता है।

झूठ बोलती किशोरी

मुँह ढँकने की मूल मुद्रा की गति वयस्क अवस्था में ज़्यादा तेज़ हो जाती है। जब कोई वयस्क झूठ बोलता है, तो उसका दिमाग झूठे शब्दों को निकलने से बचाने के लिए उसके हाथ को मुँह पर ले जाने का निर्देश देता है, ठीक वैसे ही जैसा कि छोटे बच्चे और किशोर के साथ होता है। लेकिन आख़िरी पल में हाथ को चेहरे से दूर कर लिया जाता है और उसके बजाय नाक छूने की मुद्रा अपनाई जाती है। बचपन में मुँह ढँकने की मुद्रा बड़ी उम्र में यह रूप धारण कर लेती है।

ग्रैंड ज्यूरी के सामने मोनिका लिवेंस्की से जुड़े सवालों के जवाब देते बिल क्लिंटन

इससे ज़ाहिर होता है कि जैसे-जैसे लोग बूढ़े होते जाते हैं, उनके हावभाव या मुद्राएँ अधिक परिष्कृत और कम स्पष्ट होती जाती हैं, यही कारण है कि पाँच साल के बच्चे के मुकाबले एक पचास साल के वयस्क का झूठ पकड़ना ज़्यादा मुश्किल होता है।

क्या आप ढोंग कर सकते हैं?

हमसे अक्सर पूछा जाता है, 'क्या नकली बॉडी लैंग्वेज बनाई जा सकती है?' ?'इसका सामान्य जवाब है,' 'नहीं' , क्योंकि ऐसी स्थिति में मुख्य मुद्राओं, शरीर के सूक्ष्म संकेतों और बोले गए शब्दों के बीच सामंजस्य या तालमेल नहीं रहेगा। मसलन, खुली हथेलियों को ईमानदारी से जोड़ा जाता है, लेकिन अगर कोई ढोंगी आपसे झूठ बोलते समय अपनी हथेलियाँ सामने रखे और मुस्कुराता रहे, तब भी उसके शरीर के छोटे-छोटे संकेत उसके झूठ को बयान कर देंगे। उसकी

पुतलियाँ सिकुड़ सकती हैं, एक भौंह उठ सकती है या उसके मुँह का एक छोर फ़ड़क सकता है और ये संकेत उसकी खुली हथेलियों और सच्ची मुस्कुराहट के ठीक उलट काम कर सकते हैं। नतीजतन, उसकी बात सुनने वाले लोग, ख़ासकर महिलाएँ, उसकी बात पर विश्वास नहीं करेंगी।

महिलाओं के मुकाबले पुरुषों के सामने बॉडी लैंग्वेज का ढोंग करना आसान है, क्योंकि पुरुष उसे पढ़ने में बहुत अच्छे नहीं होते

एक सच्ची कहानी : झूठ बोलने वाला नौकरी आवेदक

हम एक व्यक्ति का इंटरव्यू ले रहे थे और वह हमें अपनी पिछली नौकरी छोड़ने का कारण बता रहा था। उसने कहा कि वहाँ उसके भविष्य के लिए बहुत अवसर नहीं थे और वहाँ के लोगों से अच्छे रिश्ते होने के कारण उस नौकरी को छोड़ना उसके लिए एक मुश्किल फैसला था। इंटरव्यू लेने वाली एक महिला का कहना था कि उन्हें भीतर से लग रहा था कि वह आदमी झूठ बोल रहा था और अपने बुराने बॉस के प्रति उसका रवैया नकारात्मक था, जबकि वह लगातार उसकी तारीफ़ कर रहा था। स्लो-मोशन वीडियो में इंटरव्यू की समीक्षा करते हुए हमने पाया कि अपने पुराने बॉस का ज़िक्र करते हुए हर बार आवेदक के चेहरे के बाईं तरफ़ कुछ सेकेंड के लिए एक हल्का व्यंग्यात्मक भाव आता था। इस तरह के विरोधाभासी संकेत बहुत ही कम समय.पकड़ के लिए चेहरे पर आते हैं और अप्रशिक्षित व्यक्ति उन्हें नहीं पकड़ पाता। हमने उसके पुराने बॉस को फ़ोन किया और पाया कि वहाँ के अन्य कर्मचारियों को ड्रग्स उपलब्ध कराने के कारण उसे काम से निकाला गया था। इस व्यक्ति ने बहुत आत्मविश्वास के साथ अपनी बॉडी लैंग्वेज का ढोंग करने की कोशिश की थी. लेकिन हमारी महिला इंटरव्यूकर्ता ने उसके विरोधाभासी सूक्ष्म हावभाव से उसकी असलियत पकड़ ली।

यहाँ असली भाव-भंगिमाओं को नकली हावभाव से अलग करना महत्त्वपूर्ण है, ताकि किसी सच्चे और झूठे या धोखेबाज़ इंसान के बीच अंतर किया जा सके। पुतलियों के फैलने, पसीना आने और शर्माने जैसे संकेतों का जानबूझकर दिखावा नहीं किया जा सकता, लेकिन ईमानदार दिखने के लिए हथेलियों को सामने फैलाना आसानी से सीखा जा सकता है।

ढोंगी बहुत कम समय के लिए दिखावा कर सकते हैं

हालाँकि कुछ मामले ऐसे होते हैं, जिनमें मौके का फ़ायदा उठाने के लिए जानबूझकर झूठी शारीरिक भाव-भंगिमाएँ अपनाई जाती हैं। मसलन, मिस वर्ल्ड या मिस यूनिवर्स जैसी प्रतियोगिता में हर प्रतियोगी लोगों पर अपनी गर्मजोशी और ईमानदारी की छाप छोड़ने के लिए बारीकी से सीखी गई शारीरिक मुद्राओं और हावभाव का इस्तेमाल करती है। यह इस हद तक होता है कि हर प्रतियोगी ऐसे संकेत लोगों तक पहुँचाकर निर्णायकों से अंक हासिल कर सकती है। लेकिन बहुत माहिर प्रतियोगी भी बहुत कम समय तक ही सही लगने वाले हावभाव का दिखावा कर सकती हैं और आखिरकार शरीर विरोधाभासी संकेत देने लगता है, जिन पर जानबूझकर व्यक्त किए गए हावभाव का कोई असर नहीं होता। कई राजनीतिज्ञ मतदाताओं को

अपनी बात से आश्वस्त करने के लिए शारीरिक हावभाव का ढोंग करने में माहिर होते हैं और जो ऐसा कर पाने में सफल होते हैं, उनमें 'करिश्माई'कहा जाता है- जैसे जॉन एफ़ कैनेडी और अडॉल्फ़ हिटलर।

सारांश यह है कि लंबे समय तक बॉडी लैंग्वेज का ढोंग या दिखावा करना कठिन है, लेकिन जैसा कि आगे हम देखेंगे, अन्य लोगों से संचार के लिए सकारात्मक भाव भंगिमाओं का इस्तेमाल करना और गलत संदेश देने वाले नकारात्मक शारीरिक हावभाव से बचना सीखना ज़रूरी है। इससे आप अन्य लोगों के साथ अधिक सहज होंगे, वे आपको अधिक अपनाएँगे और यही हमारी पुस्तक के लक्ष्यों में से एक है।

अच्छा रीडर (बॉडी लैंग्वेज समझने वाला) कैसे बना जाए

दिन भर में कम से कम पंद्रह मिनट बाकी लोगों की बॉडी लैंग्वेज समझने और साथ ही अपनी भाव-भंगिमाओं को समझने के लिए अवश्य निकालें। लोगों के मिलने-जुलने की जगह अध्ययन के लिए उपयुक्त होती है। एयरपोर्ट एक ऐसी ही जगह हैं, जहाँ पर इंसानी हावभाव के पूरे दायरे को देखा जा सकता है। यहाँ लोग अपने शारीरिक संकेतों के द्वारा सरेआम उत्सुकता, गुस्सा, दुख, ख़ुशी, बेसब्री और कई अन्य मनोभाव दिखाते हैं। सामाजिक समारोह, बिज़नेस मीटिंग्स और पार्टियाँ भी सही मौके देती हैं। बॉडी लैंग्वेज पढ़ने में माहिर हो जाने पर आप किसी पार्टी में एक कोने में बैठकर अपनी पूरी शाम लोगों के शारीरिक हावभाव देखने में बिता सकते हैं।

शारीरिक संकेतों को पढ़ने के मामले में आधुनिक इंसान अपने पूर्वजों से बदतर हैं, क्योंकि शब्दों से उनका ध्यान भटक जाता है।

टेलीविज़न भी सीखने का एक बढ़िया माध्यम हो सकता है। टीवी की आवाज़ बंद करके दृश्यों को देखकर हालात को समझने की कोशिश कीजिए। कुछ मिनटों के अंतर पर आवाज़ बढ़ाकर आप जाँच कर सकते हैं कि शब्देतर भावों को समझने में आप कितने सटीक रहे। कुछ समय में आप आवाज़ के बिना भी पूरे कार्यक्रम को देखकर समझ जाएँगे, जैसा कि सुनने से लाचार लोग करते हैं।

शारीरिक हावभाव पढ़ना सीखकर आप न केवल इस बात को लेकर अधिक सचेत रहेंगे कि लोग कैसे हावी होने और चालाकी से काम निकलवाने की कोशिश करते हैं, बल्कि यह भी समझेंगे कि हमारे साथ भी यही होता है। इससे हम लोगों की भावनाओं को लेकर अधिक संवेदनशील होते हैं।

हम एक नए प्रकार के सामाजिक वैज्ञानिक का उदय देख रहे हैं और वह है, बॉडी लैंग्वेज वॉचर यानी शारीरिक हावभाव देखने वाला। जिस तरह बर्डवॉचर पक्षियों और उनके व्यवहार को देखना पसंद करता है, उसी तरह बॉडी लैंग्वेज वॉचर को इंसानों के शब्देतर संकेतों और इशारों को देखने में खुशी मिलती है। वह लोगों को सामाजिक समारोहों, समुद्र तटों, टीवी पर, दफ्तरों में या लोगों के मिलने-जुलने की जगहों पर गौर से देखता है। वह मानव व्यवहार का विद्यार्थी है, जो अपने साथी मानवों के कार्यकलापों के बारे में जानना चाहता है, ताकि वह स्वयं

को अच्छी तरह समझ सके और अन्य लोगों के साथ अपने रिश्तों को बेहतर बना सके।

लोगों को गौर से देखने वाले और पीछा करने वाले के बीच सबसे बड़ा अंतर क्या है? एक क्लिपबोर्ड और पेन।

अध्याय 2

आपके हाथों में है शक्ति

किस तरह हथेलियों और हाथ मिलाने का प्रयोग नियंत्रण स्थापित करने हेतु किया जाता है

प्राचीन समय में खुली हुई हथेलियों का इस्तेमाल यह दिखाने के लिए किया जाता था कि उनमें कोई हथियार नहीं छिपाया गया है

नई पीआर कंपनी में ऐडम की नौकरी का वह पहला दिन था और वह सब पर अपनी अच्छी छाप छोड़ना चाहता था। साथी सहकर्मियों से परिचय के समय उसने बढ़िया मुस्कान के साथ बहुत गर्मजोशी से सबसे हाथ मिलाया। 6 फुट 3 इंच (1.9 मीटर) लंबा ऐडम दिखने में अच्छा था, बढ़िया कपड़े पहनता था और वाकई एक सफल पीआर का व्यक्ति लगता था। वह हमेशा मज़बूती से हाथ मिलाता था, जैसा कि बचपन में उसके पिता ने उसे सिखाया था। उसकी पकड़ इतनी मज़बूत थी कि उसकी दो महिला सहकर्मियों की उँगलियाँ लाल हो गई और कई अन्य महिलाओं को हाथ में दर्द महसूस

हुआ। अन्य पुरुषों ने हाथ मिलाने में एडम के साथ मुकाबला किया - पुरुष ऐसा ही करते हैं। महिलाओं ने ख़ामोशी से दर्द को सहा और जल्दी ही यह फुसफुसाहट शुरू हो गई, 'उस नए शख़्स एडम से दूर रहना – वह पहलवान किस्म का है।'पुरुषों ने इस पर कोई बात नहीं की, लेकिन महिलाओं ने एडम से किनारा करना शुरू कर दिया। वहाँ आधी से ज़्यादा बॉस महिलाएँ थीं।

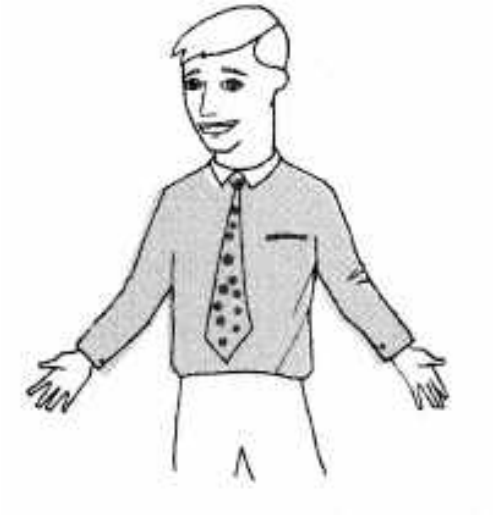
हाथों से जुड़ा एक ख़याल - आपका हाथ भारी है या फिर आप उसे ऊपर रखने में यकीन रखते हैं, खाने के लाले पड़ने से बचने के लिए हाथ की सफ़ाई में यकीन रखते हैं या अपना हाथ ऊपर रखने का मौका आप हाथ से जाने नहीं देते। एक बात का ध्यान रखें कि रंगे हाथों न पकड़े जाएँ या किसी गलती से हाथ धोने की कोशिश न करें, क्योंकि अगर आपने उस हाथ को काटने की कोशिश की, जो आपके मुँह में निवाला डालता है, तो पूरा मामला आपके हाथ से निकल जाएगा।

मानव विकास में हाथ सबसे महत्त्वपूर्ण अंग रहे हैं और दिमाग तथा हाथों के बीच शरीर के किसी भी अन्य अंग के मुकाबले ज़्यादा ताल-मेल है। कम लोग इस बात पर ध्यान देते हैं कि किसी से मिलने पर उनके हाथ कैसा बर्ताव करते हैं या किसी से मिलने पर वे कैसे हाथ मिलाते हैं। इसके बावजूद हाथ मिलाते समय शुरुआती पाँच या छह बार उसे हिलाने से पता लग जाता है कि कौन हावी होगा, कौन झुकेगा या कैसे शक्ति-प्रदर्शन होगा। समूचे इतिहास में खुली हथेलियों को सच्चाई, ईमानदारी, निष्ठा और समर्पण से जोड़ा जाता है। बहुत सी शपथ आज भी हथेली को दिल पर रखकर ली जाती हैं और अदालत में गवाही देते समय हथेली को उठाए रखा जाता है; बाएँ हाथ में बाइबल रखी जाती है और दाईं हथेली को अदालत के सामने उठाए रखा जाता है। किसी इंसान के खुलेपन और ईमानदारी का पता लगाने के लिए सबसे महत्त्वपूर्ण सुराग उसकी हथेलियों में मिलता है। जैसे कुत्ता विजेता के प्रति अधीनता या समर्पण के रूप में अपनी गर्दन सामने लाता है, उसी तरह इंसान निहत्था होने और खतरा न होने को अपनी हथेलियों के माध्यम से दिखाता है।

अधीनता स्वीकारने वाले कुत्ते अपनी गर्दन दिखाते हैं।
इंसान अपनी हथेलियाँ सामने रखते हैं।

खुलेपन को कैसे पहचानें

जब लोग खुद को उदार और ईमानदार दिखाना चाहते हैं, तो वे अक्सर दोनों हथेलियों को दूसरे इंसान की तरफ़ फैलाकर कहते हैं, 'मैंने ऐसा नहीं किया ', 'मैंने आपको परेशान किया हो तो मैं माफ़ी चाहता हूँ' या 'मैं आपको सच बता रहा हूँ' | यदि कोई खुलने लगता है या सच्चा होता है तो संभव है कि वह दूसरे व्यक्ति को अपनी हथेलियाँ या उनका कुछ हिस्सा सामने दिखाए। अधिकतर शारीरिक संकेतों की तरह यह भी पूरी तरह से अनजानी मुद्रा है, जो आपको एक अंदरूनी एहसास देती है कि सामने वाला इंसान सच बोल रहा है।



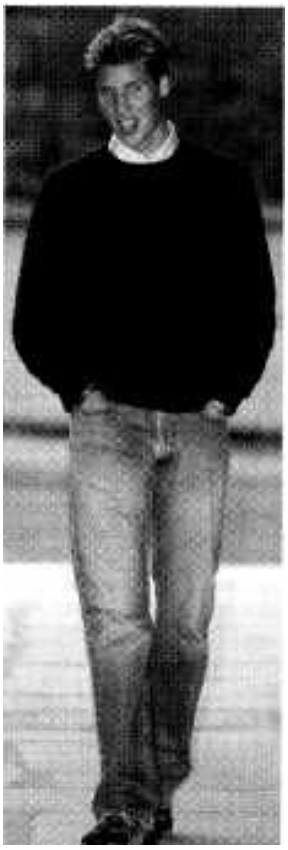
मेरा यकीन करो - मैं डॉक्टर हूँ

खुला, ईमानदार रवैया दिखाने के लिए हर जगह हथेलियों का जानबूझकर इस्तेमाल किया जाता है

जब बच्चे झूठ बोल रहे होते हैं या फिर कुछ छिपा रहे होते हैं, तो वे अक्सर अपनी हथेलियाँ पीठ के पीछे छिपा लेते हैं। इसी तरह, जब कोई वयस्क अपने दोस्तों के साथ पार्टी के बाद अपने ठिकाने के बारे में नहीं बताना चाहता, तो वह अपनी हथेलियाँ जेब में छिपाता है या साथी को जगह की बात पर सफ़ाई देते हुए अपनी बाँहों को मोड़कर रखता है। उसकी छिपी हुई हथेलियों से, हालाँकि, उसकी साथी को यह एहसास हो जाता है कि वह सच नहीं बता रहा। यदि कोई महिला कुछ छिपाना चाहती है तो वह उस विषय से बचती है या फिर एक ही समय पर बहुत से काम करते हुए एक-दूसरे से बिल्कुल अलग विषयों पर बात करने लगती है।

पुरुषों के झूठ बोलने पर उनके शारीरिक संकेत बहुत स्पष्ट होते हैं। झूठ बोलते हुए महिलाएँ व्यस्त दिखना पसंद करती हैं।

सेल्सकर्मियों को यह सिखाया जाता है कि जब कोई ग्राहक कोई सामान न खरीदने के कारण बता रहा होता है तो वे उसकी हथेलियों को देखें, क्योंकि जब व्यक्ति उचित कारण दे रहा हो तो आमतौर पर उसकी हथेलियाँ सामने होंगी। जब लोग कारण बताने में खुलापन अपनाते हैं तो वे अपने हाथों का इस्तेमाल करते हैं और हथेलियाँ दिखाते हैं, जबकि सच न बोलने वाले लोगों के शब्द तो वही होंगे, लेकिन उनके हाथ छिपे रहेंगे। किसी बातचीत में शामिल होने से बचने के लिए पुरुष अपनी जेब में हाथ डाले रखते हैं। शुरुआती दौर में हथेलियाँ शारीरिक भाषा के वोकल कॉर्ड्स यानी स्वर-सूत्रों जैसी थीं, क्योंकि वे शरीर के किसी और हिस्से के मुकाबले ज़्यादा 'बातचीत' करती थीं और उन्हें दूर रखने का मतलब किसी का मुँह बंद रखने जैसा था।



जेब में हाथ : प्रिंस विलियम मीडिया को जता रहे हैं कि वह बात नहीं करना चाहते

धोखा देने के लिए हथेलियों का जानबूझकर प्रयोग

कुछ लोग पूछते हैं, 'अगर मैं झूठ बोलते हुए अपनी हथेलियाँ सामने रखूँ, तो क्या लोग मेरा यकीन करेंगे ?' जवाब है, हाँ और नहीं भी। अगर आप हथेलियों को सामने रखकर सफ़ेद झूठ बोलें, तब भी सुनने वाले को आप कपटी लग सकते हैं, क्योंकि ऐसे में ईमानदारी दिखाते हुए जो हावभाव स्पष्ट होने चाहिए, वे नहीं होंगे और झूठ बोलते समय दिखने वाली भाव-भंगिमाएँ भी दिखाई देंगी, इनका खुली हथेलियों के साथ तालमेल नहीं बैठेगा। ठग और पेशेवर झूठ बोलने वाले लोग अपने शब्देतर यानी नॉन-वर्बल संकेतों का तालमेल शाब्दिक झूठों के साथ बिठाने की कला के माहिर हो जाते हैं। पेशेवर ठग झूठ बोलते वक्त जितनी अच्छी तरह ईमानदारी के

हावभाव दिखाएगा, उतना ही वह अपने काम में सफल होगा।

‘मेरे बूढ़े हो जाने पर भी तुम मुझसे प्रेम करोगे?’ प्रेमिका न हथेलियाँ सामने रखकर कहा। ‘न केवल प्रेम करूँगा, बल्कि ख़त भी लिखूँगा‘, प्रेमी ने जवाब दिया।

कारण और परिणाम का नियम

खुली हथेलियों की मुद्रा का अभ्यास कर लोगों से बातचीत करते हुए ज़्यादा सच्चा और विश्वसनीय दिखा जा सकता है। दिलचस्प बात यह है कि अगर हथेलियों को सामने रखने की आदत पड़ जाए तो झूठ बोलने की आदत ख़त्म हो सकती है। बहुत से लोगों को हथेलियाँ खुली रखकर झूठ बोलना मुश्किल लगता है और ऐसा कारण और परिणाम के नियम के कारण होता है। अगर कोई व्यक्ति ईमानदार है, तो वह अपनी हथेलियाँ सामने रखेगा, लेकिन हथेलियों के खुले रहने से व्यक्ति के लिए झूठ बोलना मुश्किल हो जाएगा। हमारी मुद्राओं और भावनाओं का एक-दूसरे से सीधे जुड़े रहना इसका कारण है। अगर आप किसी स्थिति में खतरा महसूस करते हैं, तो आप अपनी बाँहों को छाती पर मोड़ते हैं। लेकिन अगर आप अपनी बाँहों को बिना किसी कारण मोड़ते हैं, तो आप अपनी सुरक्षा को लेकर सतर्क हो जाते हैं। अगर बात करते समय आपकी हथेलियाँ खुली हैं, तो इससे सामने वाले व्यक्ति पर भी सच बोलने का दबाव पड़ता है। अन्य शब्दों में, खुली हथेलियों से बाकी लोगों द्वारा दी जाने वाली झूठी जानकारी के दबे रहने में मदद मिलती है और उन्हें आपके साथ ईमानदारी बरतने का प्रोत्साहन मिलता है।

हथेलियों की शक्ति

जब इंसान किसी को दिशा-निर्देश दे रहा होता है या फिर हाथ मिला रहा होता है, ऐसे में उसकी हथेली सबसे सशक्त संकेत देती है, जिस पर बहुत कम ध्यान दिया गया है। एक निश्चित तरीके से इस्तेमाल किए जाने पर हथेली की शक्ति व्यक्ति को मूक प्रभुत्व प्रदान करती है।

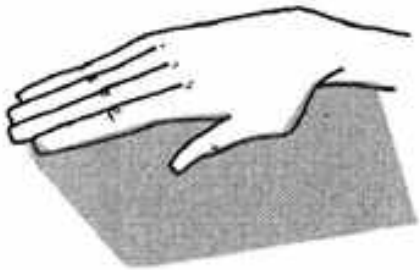
हथेली से जुड़े तीन प्रमुख आदेशात्मक संकेत हैं : हथेली का सीधे रहना, हथेली का उल्टे रहना और हथेली बंद रहना, लेकिन उँगली का सीधे तने रहना। इन तीनों में अंतर को इस उदाहरण में समझाया गया है: मान लीजिए, आप किसी को कोई चीज़ उठाकर कहीं और ले जाने के लिए कह रहे हैं हर उदाहरण में आपका स्वर, आपके शब्द और चेहरे के हावभाव एक जैसे रहेंगे, बस आप अपनी हथेली की स्थिति बदल लेंगे।

हथेली को सीधा रखने या फैलाने का इस्तेमाल दबने और ख़तरनाक न होने की मुद्रा के रूप में किया जाता है और यह किसी भिखारी के याचनापूर्ण भाव की याद दिलाता है। विकासात्मक दृष्टि से यह दिखाता है कि इंसान के पास कोई हथियार नहीं है। जिस व्यक्ति को आप सामान ले जाने के लिए कह रहे हैं, वह काम का दबाव महसूस नहीं करेगा और आपके अनुरोध से ख़तरा महसूस नहीं करेगा। यदि आप चाहते हैं कि वह व्यक्ति आपसे बात करे तो आप हथेली सीधी रखकर उसे यह संकेत दे सकते हैं कि वह आपसे बात कर सकता है और आप उसे सुनने के लिए तैयार हैं।

हथेली सीधे सामने रखने की मुद्रा कई सदियों में रूपांतरित हुई और हवा में उठी हुई

हथेली, दिल पर हथेली रखने जैसी तथा कई अन्य विभिन्न मुद्राएँ विकसित हुई।

सीधी हथेली = कोई ख़तरा नहीं



उल्टी हथेली = प्रभुत्व

हथेली को उल्टा करने पर आप प्रभुत्व जमाने का भाव दिखाते हैं। दूसरे व्यक्ति को लगेगा कि आपने उसे सामान हटाने का आदेश दिया है और हो सकता है कि वह आपके प्रति विरोधी रवैया अपना ले, यह आप दोनों के संबंध और कामकाज के क्षेत्र में आपके पद पर भी निर्भर करता है।

अपनी हथेली को ऊपर की ओर रखने या नीचे की ओर रखने से लोग आपके बारे में बिल्कुल अलग तरह की राय बनाते हैं

मसलन, अगर दूसरा व्यक्ति आपकी हैसियत का है, तो संभव है कि वह उल्टी हथेली के साथ किए गए आपके अनुरोध का प्रतिरोध करे और हथेली सीधी रखने पर आपकी बात मान ले। यदि वह व्यक्ति आपका मातहत है, तो हथेली उल्टी रखने पर भी उसे एतराज़ नहीं होगा, क्योंकि ऐसे में आपके पास उसे आदेश देने का अधिकार होगा।

नाज़ी सैल्यूट में हथेली को नीचे की ओर उल्टा रखा जाता था और वह जर्मन राज्य (थर्ड राइक) में शक्ति और निरंकुशता का प्रतीक था। यदि अडॉल्फ़ हिटलर सैल्यूट में हथेली सीधी रखता, तो कोई भी उसे गंभीरता से नहीं लेता, बल्कि हर कोई उसकी हँसी उड़ाता।

हथेली नीचे की ओर करने का प्रसिद्ध संकेत अपनाता आडॉल्फ़ हिटलर

जब कोई जोड़ा हाथ में हाथ डाले चलता है तो अधिक प्रभुत्व रखने वाला साथी, जो कि अक्सर पुरुष होता है, अपनी हथेली पीछे की ओर रखकर थोड़ा आगे चलता है, जबकि महिला की हथेली सामने की ओर होती है। इस साधारण सी मुद्रा से तुरंत पता चल जाता है कि परिवार में किसकी अधिक चलती है।

बंद हथेली और सीधी तनी हुई उँगली दरअसल एक मुट्ठी होती है, जिसमें तनी हुई उँगली का इस्तेमाल डंडे की तरह किया जाता है, जिससे वक्ता अपने श्रोताओं को प्रतीकात्मक रूप से पीटता है, ताकि वे अधीनता स्वीकार लें। अवचेतन तौर पर इससे लोगों में नकारात्मक भावनाएँ आती हैं, क्योंकि इससे पहले बाँह को उठाकर झटका दिया जाता है, और अधिकांश नरवानर हमला करते हुए यह आदिम तरीका अपनाते हैं।

तनी हुई उँगली = ‘ऐसा करो, वरना!‘

बंद हथेली और तनी हुई उँगली किसी वक्ता द्वारा इस्तेमाल की जाने वाली एक बहुत ही खिझाने वाली मुद्रा है, ख़ासकर जब वह वक्ता के शब्दों से पहले दिखाई दे। मलेशिया और फ़िलीपीन्स जैसे देशों में किसी इंसान की तरफ़ उँगली दिखाने को अपमान माना जाता है और जानवरों की ओर संकेत करने के लिए उसका इस्तेमाल किया जाता है। लोगों की ओर इशारा करने या दिशा बताने के लिए मलेशियाई लोग अँगूठे का प्रयोग करते हैं।

श्रोताओं से जुड़ा हमारा प्रयोग

हमने आठ लेक्चरर्स के साथ एक प्रयोग किया। उन्हें श्रोताओं से दस मिनट लंबी बातचीत करने के दौरान इन तीन मुद्राओं का इस्तेमाल करने को कहा गया और हर लेक्चर के दौरान लोगों के रवैये को भी हमने रिकॉर्ड किया। हमने पाया कि जिन लेक्चर्स में हथेली अधिकतर सीधी यानी ऊपर की ओर रखी गई थी, उनमें भाग लेने वाले 84 प्रतिशत लोगों की प्रतिक्रिया सकारात्मक रही, जबकि उसी प्रेज़ेंटेशन को हथेली उल्टी यानी नीचे की ओर रखकर प्रस्तुत करने में यह प्रतिशत 52 हो गया। तनी हुई उँगली की मुद्रा अपनाए जाने पर 28 प्रतिशत सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली और कुछ लोग तो लेक्चर के दौरान बाहर निकल गए।

तनी हुई उँगली अक्सर अधिकांश श्रोताओं में नकारात्मक भाव जगाती है

तनी हुई उँगली से न सिर्फ़ श्रोताओं से सबसे कम सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली, बल्कि लोगों को उस वक्ता की कही बात भी बहुत कम याद रही। यदि आप आदतन अपनी उँगली तानकर रखते हैं, तो हथेली ऊपर और नीचे करने की मुद्राओं का अभ्यास करने की कोशिश करें, इससे आप एक राहतभरा माहौल बना पाएँगे और लोगों पर अधिक सकारात्मक प्रभाव डाल सकेंगे। इसके अलावा अगर आप अपने अँगूठे को उँगलियों के पोर से छुएँ, ताकि 'ठीक है' का भाव आए, इस प्रकार बातचीत करते हुए आपकी बात प्रामाणिक लगेगी, लेकिन आप आक्रामक नहीं दिखेंगे। हमने कुछ वक्ताओं, राजनीतिज्ञों और बिज़नेस लीडर्स को यह मुद्रा सिखाई और श्रोताओं की प्रतिक्रिया को दर्ज किया। जिन वक्ताओं ने अँगूठे से उँगलियों के छोर को छूने की मुद्रा अपनाई, उन्हें लोगों ने 'विचारवान' 'लक्ष्य - केंद्रित' और 'एकाग्रचित्त' बताया । तनी हुई उँगली का प्रयोग करने वाले वक्ताओं को श्रोताओं ने 'आक्रामक', 'लड़ाकू' और 'असभ्य' बताया। ऐसे वक्ता द्वारा दी गई जानकारी भी लोगों को कम याद रही। जब वक्ता ने सीधे लोगों की तरफ़ उँगली उठाई, तो उसकी बात सुनने के बजाय लोग निजी स्तर पर उसके बारे में राय बनाने में लग गए।

अँगूठे को उँगलियों के पोर पर दबाने की मुद्रा से श्रोताओं को भयभीत करने से बचा जा सकता है

हाथ मिलाने के तरीकों का विश्लेषण

हाथ मिलाना हमारे अतीत का एक अवशेष है। आदिम जनजातियों के लोग जब भी मैत्रीपूर्ण परिस्थितियों में मिलते थे, तो वे अपने बाजू फैलाकर अपनी हथेलियाँ दिखाते थे, ताकि यह बताया जा सके कि उनमें कोई हथियार तो नहीं रखा या छिपाया गया है। रोमन काल में आस्तीनों में कटार छिपाना की प्रथा आम थी, इसलिए रोमन लोगों ने सुरक्षा के लिए सामान्य अभिवादन के तौर पर बाँह के निचले हिस्से को थामने की मुद्रा विकसित की।

बाँह के निचले हिस्से को थामना – छिपाए हुए हथियार की जाँच करना - रोमन लोगों के अभिवादन का मूल तरीका

अभिवादन के इस प्राचीन तरीके का आधुनिक रूप है, हथेलियों को मिलाकर हिलाना। उन्नीसवीं शताब्दी में मूल रूप से इसका इस्तेमाल बराबर के दर्जे के पुरुषों के बीच व्यापारिक लेनदेन को सुनिश्चित करने के लिए किया जाता था। पिछले कुछ सौ वर्षों में इसे व्यापक तौर पर मान्यता मिली है और हाल के कुछ समय तक यह पुरुषों का क्षेत्र था। आज पश्चिमी और यूरोपीय देशों में महिलाओं तथा पुरुषों द्वारा सभी व्यापारिक परिस्थितियों में शुरुआती अभिवादन एवं विदाई के रूप में और पार्टियों और सामाजिक समारोहों में हाथ मिलाया जाता है।

हाथ मिलाना एक ऐसे तरीके के रूप में विकसित हुआ

जिससे पुरुषों के बीच व्यापारिक समझौता मज़बूत हो सके।

जापान जैसे देशों में, जहाँ सिर झुकाना एक पारंपरिक अभिवादन है और थाईलैंड में, जहाँ अभिवादन के लिए प्रार्थना जैसी मुद्रा वाई अपनाई जाती है, वहाँ भी हाथ मिलाने जैसा आधुनिक अभिवादन आम हो गया है। अधिकांश जगहों पर आमतौर पर हाथ मिलाकर उसे पाँच या छह बार हिलाया जाता है, लेकिन जर्मनी जैसे कुछ देशों में ऐसा दो-तीन बार किया जाता है और दो बार के हाथ हिलाने जितने समय में हाथों को थामकर रखा जाता है। फ़्रांसीसी लोग सबसे ख़ुशमिज़ाज तरीके से हाथ मिलाने वाले होते हैं, वे स्वागत और विदाई अभिवादन के रूप में गर्मजोशी से हाथ मिलाते हैं और अपना काफी समय हाथ मिलाने में लगाते हैं।

किसे पहल करनी चाहिए?

किसी इंसान से पहली बार मुलाकात होने पर हाथ मिलाना एक आमतौर पर स्वीकृत प्रथा है, लेकिन कई परिस्थितियों में यह उचित नहीं होता कि आप हाथ मिलाने की पहल करें। अगर यह मानें कि हाथ मिलाना विश्वास और स्वागत का प्रतीक है, तो पहल करने से पहले यह ज़रूरी है कि आप खुद से ये सवाल पूछे ? क्या मेरा यहाँ स्वागत है क्या यह इंसान मुझसे मिलकर खुश है या फिर मैं ज़बरदस्ती का मेहमान हूँ सेल्सकर्मियों को सिखाया जाता है कि यदि वे किसी ग्राहक के पास अचानक या बिना बुलाए पहुँचें और हाथ मिलाने की पहल करें तो इससे नकारात्मक असर पड़ सकता है, क्योंकि संभव है कि ग्राहक या ख़रीदार उन्हें न स्वीकारे और हाथ मिलाना उसे मजबूरी लगे। ऐसी परिस्थिति में सेल्सकर्मियों को सलाह दी जाती है कि वे दूसरे व्यक्ति की पहल का इंतज़ार करें और अगर वह पहल न करे तो हल्के से सिर हिलाकर अभिवादन करें। कुछ देशों में महिलाओं से हाथ मिलाना बहुत आम नहीं है (मसलन, कई मुस्लिम देशों में इसे अशिष्टता माना जाता है, धीरे से सिर हिलाना यहाँ स्वीकार्य है), लेकिन अधिकांश अन्य जगहों पर यह पाया गया है कि हाथ मिलाने की पहल करने वाली महिलाओं को खुले विचारों का माना जाता है और वे पहली बार मिलने पर अपनी बेहतर छाप छोड़ती हैं।

प्रभुत्व और नियंत्रण को कैसे जताया जाता है

हथेली सीधी रखने और उसे उलटकर रखने के प्रभाव के बारे में कही गई बातों को ध्यान में रखते हुए अब हम हाथ मिलाने में इनके औचित्य या महत्व को देखेंगे।

रोमन काल में दो मुखिया अभिवादन करते समय ऐसी मुद्रा अपनाते थे, जो आजकल के पंजा लड़ाने जैसी थी, बस अंतर इतना था कि वह खड़े होकर किया जाता था। अगर एक नेता दूसरे के मुकाबले मज़बूत होता, तो अंत में उसका हाथ कमज़ोर हाथ के ऊपर होता, जिसे आज अपर हैंड यानी मज़बूत स्थिति कहा जाता है।

मान लीजिए कि आप किसी से पहली बार मिल रहे हैं और आपने एक-दूसरे से हाथ मिलाया। इनमें से तीन रवैये अवचेतन तौर पर दूसरे तक पहुँचे:

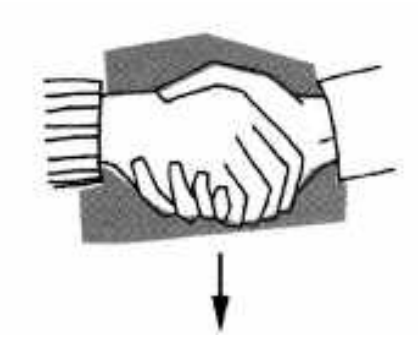
1. प्रभुत्वः 'यह मुझ पर हावी होने की कोशिश कर रहा है। बेहतर होगा कि मैं

सावधान रहूँ।'

2. अधीनता: 'मैं इस इंसान पर हावी हो सकता हूँ। यह वही करेगा जो मैं चाहूँगा।'
3. बराबरी: 'मैं इस इंसान के साथ सहज महसूस कर रहा हूँ।'

हमें पता भी नहीं चलता और ये रवैये या भाव एक-दूसरे को भेजे और ग्रहण किए जाते हैं, लेकिन किसी भी मुलाकात पर इनका प्रभाव तत्काल पड़ जाता है। 1970 के दशक में हमने अपनी बिज़नेस स्किल्स क्लासेज़ (व्यापार कौशल सिखाने वाली कक्षाओं) में हाथ मिलाने के इन तरीकों के प्रभाव को दर्ज किया और व्यापार कूटनीतियों के रूप में इन्हें पढ़ाया। ये तरीके किसी भी मुलाकात पर नाटकीय असर डाल सकते हैं, जिसे आगे आप स्वयं देखेंगे।

यदि आप हाथ मिलाते समय (धारीदार आस्तीन) को देखें अपनी हथेली नीचे की ओर रखेंगे (नीचे देखें) तो आप प्रभुत्व का संकेत देंगे। ज़रूरी नहीं है कि आपकी हथेली सीधे नीचे की ओर हो, लेकिन ऐसे में आपका हाथ ऊपर होगा, जो यह बताता है कि आप मुलाकात का नियंत्रण अपने हाथ में रखना चाहते हैं।



नियंत्रण लेना

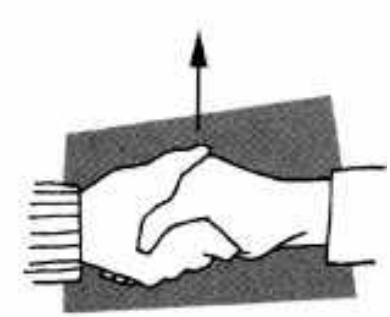
350 सफल सीनियर मैनेजमेंट एग्ज़ीक्यूटिव्स (जिनमें से 89 प्रतिशत पुरुष थे) के अध्ययन से हमें पता चला कि लगभग सभी मैनेजरों ने न सिर्फ़ हाथ मिलाने की शुरुआत की, बल्कि 88 प्रतिशत पुरुषों और 31 प्रतिशत महिलाओं ने प्रभुत्व जमाने की मुद्रा को अपनाया। ताकत और नियंत्रण से जुड़े मुद्दे अक्सर महिलाओं के लिए कम महत्वपूर्ण होते हैं, शायद इसीलिए केवल एक-तिहाई महिलाओं ने हाथ ऊपर रखने की मुद्रा अपनाई। हमने यह भी देखा कि कुछ महिलाएँ किन्हीं सामाजिक परिस्थितियों में पुरुषों से कोमलता या हल्के ढंग से हाथ मिलाती हैं, जिससे उनका दब्बूपन ज़ाहिर होता है। यह नारीत्व को प्रदर्शित करने या यह बताने का एक तरीका है कि उन पर प्रभुत्व जमाया जा सकता है। कामकाज के लिहाज़ से किसी नारी के लिए यह तरीका नुकसानदेह हो सकता है, क्योंकि ऐसे में पुरुष उसकी नारीत्व संबंधी विशेषताओं पर ध्यान देंगे और उसे गंभीरता से नहीं लेंगे। बिज़नेस मीटिंग्स में नारीत्व का प्रदर्शन करने वाली महिलाओं को बाकी महिलाओं या पुरुषों द्वारा गंभीरता से नहीं लिया जाता, हालाँकि आजकल यह कहना फ़ैशनेबल है या राजनीतिक तौर पर सही है कि स्त्री-पुरुष एक समान हैं। इसका यह मतलब नहीं कि बिज़नेस के क्षेत्र में महिलाओं को पुरुषों की तरह बर्ताव करना चाहिए, यदि वे पुरुषों के बराबर विश्वसनीयता चाहती हैं, तो उन्हें हल्के ढंग से हाथ मिलाने, छोटी स्कर्ट्स और ऊँची एड़ी के सैंडल पहनने जैसे नारीत्व संबंधी संकेत देने से बचना चाहिए।

गंभीर बिज़नेस मीटिंग में नारीत्व के संकेत देने वाली महिलाएँ विश्वसनीयता खो देती हैं।

2001 में अलाबामा यूनिवर्सिटी के विलियम चैपलिन ने हाथ मिलाने पर एक अध्ययन किया और पाया कि बर्हिमुखी या मिलनसार लोग मज़बूती से हाथ मिलाते हैं, जबकि शर्मीले, न्यूरॉटिक (कमज़ोर तंत्रिका तंत्र वाले) लोग ऐसा नहीं करते। चैपलिन ने यह भी पाया कि नए विचारों को लेकर खुली सोच रखने वाली महिलाएँ मज़बूती से हाथ मिलाती हैं। पुरुष चाहे नए विचारों को लेकर खुली सोच रखें या नहीं, वे भी वैसे ही हाथ मिलाते हैं। यदि महिलाएँ सबसे, विशेषकर पुरुषों से, मज़बूती से हाथ मिलाने का अभ्यास करें तो यह कामकाज के लिहाज़ से कारगर होगा।

हाथ मिलाते समय अधीनता प्रदर्शित करना

हाथ मिलाते समय प्रभुत्व का ठीक उल्टा है, हाथ बढ़ाते समय (धारीदार आस्तीन को देखें) अपनी हथेली को ऊपर की ओर (जैसा कि अगले चित्र में दिखाया गया है) करते हुए प्रतीकात्मक तौर पर दूसरे व्यक्ति को हाथ ऊपर रखने देना, यह वैसा ही है जैसे किसी कुत्ते का अपने से बेहतर कुत्ते के सामने गर्दन दिखाना।



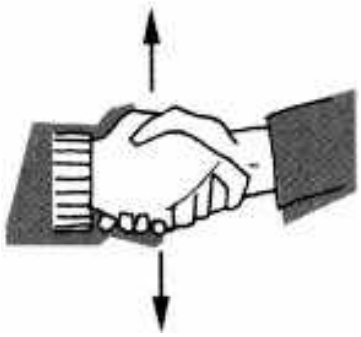
हाथ मिलाते हुए अधीनता प्रदर्शित करना

यदि आप दूसरे व्यक्ति को यह संदेश देना चाहते हैं कि स्थिति उसके नियंत्रण में है, जैसा कि किसी से क्षमा याचना करने की स्थिति में होता है, तो यह मुद्रा कारगर हो सकती है।

हथेली सीधी रखते हुए हाथ मिलाने से दूसरे के सामने झुकने का रवैया ज़ाहिर हो सकता है, लेकिन कई बार अन्य परिस्थितियों को भी ध्यान में रखा जाना चाहिए। जैसा कि हम जानते हैं, गठिया के मरीज़ों को मजबूरन हल्के ढंग से हाथ मिलाना पड़ता है और इस कारण उनकी हथेली अधीनता की मुद्रा में ऊपर की ओर रहती है। अपने पेशे में हाथों का इस्तेमाल करने वाले शल्य चिकित्सक, कलाकार और संगीतकार जैसे लोग भी अपने हाथों की सुरक्षा के लिए कम मज़बूती से हाथ मिलाते हैं। हाथ मिलाने के बाद की उनकी भाव-भंगिमाओं के समूह से आप उनके व्यक्तित्व के बारे में ज्यादा जानकारी ले सकते हैं। अधीनता स्वीकारने वाले व्यक्ति की मुद्राएँ अधिक विनम्र होंगी, जबकि हावी होने वाला इंसान कठोर हावभाव अपनाएगा।

समानता की स्थिति बनाना

दो प्रबल या प्रभुत्व वाले लोगों द्वारा हाथ मिलाते समय प्रतीकात्मक तौर पर शक्ति संघर्ष शुरू होता है, क्योंकि दोनों ही एक-दूसरे की हथेली को अधीनता की मुद्रा में लाने की कोशिश में लग जाते हैं। नतीजतन शिकंजे की मुद्रा बन जाती है, जिसमें दोनों की हथेलियाँ सीधी खड़ी स्थिति में होती हैं और इससे एक-दूसरे के साथ बराबरी और सम्मान का भाव पैदा होता है, क्योंकि दोनों ही दबना नहीं चाहते।



समानता का भाव

सद्भाव बनाना

हाथ मिलाते समय सद्भावना व्यक्त करने के लिए दो चीज़ें महत्वपूर्ण हैं। सबसे पहले, यह सुनिश्चित कर लें कि आपकी और दूसरे व्यक्ति की हथेलियाँ लंबवत् हों, ताकि कोई भी हावी होने या दबने की स्थिति में न हो। दूसरी बात यह कि हाथ मिलाते समय उतना ही दबाव रखें, जितना आपके हाथ पर पड़ रहा है। इसका अर्थ है कि यदि मज़बूती के 1-10 के पैमाने पर आपका दबाव 7 है और दूसरे व्यक्ति का केवल 5, तो आपको अपनी पकड़ या ग्रिप 20 प्रतिशत कम करनी होगी। यदि दूसरे की पकड़ 9 है । और आपकी 7, तो आपको 20 प्रतिशत पकड़ बढ़ानी होगी। यदि आप दस लोगों के समूह से मिल रहे हैं, तो आपको हर किसी से सौहार्द और बराबरी की भावना बनाए रखने के लिए हाथ मिलाने के तरीके और कोण में फेरबदल करते रहना होगा। यह ध्यान रखना भी ज़रूरी है कि किसी महिला के मुकाबले पुरुष का हाथ औसतन दोगुना ज़ोर लगा सकता है, इसलिए इस बात को नज़र अंदाज़ न करें। क्रमिक विकास में काटने, चीरने, सामान उठाने, फेंकने और हथौड़ा मारते हुए पुरुष के हाथों की पकड़ की ताकत 100 पाउंड (45 किग्रा) तक हो सकती" है।

याद रखिए कि हाथ मिलाने का विकास अभिवादन करने या विदाई देने और समझौता करने की अभिव्यक्ति के लिए हुआ है, इसलिए इसे गर्मजोशी से भरा, दोस्ताना और सकारात्मक होना चाहिए।

शक्ति संघर्ष का सामना कैसे किया जाए

हथेली पर नीचे की ओर दबाव डालना नाज़ी सैल्यूट का अवशेष है। और यह हाथ मिलाने का सबसे आक्रामक तरीका है, क्योंकि इसमें दूसरे व्यक्ति को बराबरी पर आने का मौका ही नहीं

दिया जाता। रौबीले, हावी होने वाले लोग इस तरीके से हाथ मिलाते हैं और उसकी पहल करते हैं, उनकी सख़्त बाँह और नीचे की ओर उल्टी हथेली दूसरे इंसान को दबने के लिए मजबूर करती है।

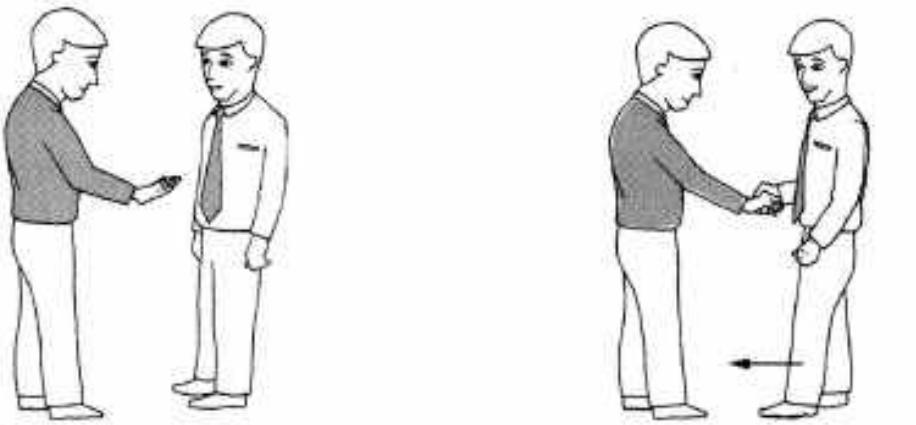
उल्टी हथेली का दबाव

अगर आपको लगे कि कोई जानबूझकर हथेली उल्टी कर दबाव डाल रहा है, तो इस तरह उसका जवाब दिया जा सकता है:

1. सही तकनीक की ओर कदम बढ़ाना

यदि कोई पावर प्लेयर यानी शक्ति संघर्ष करने वाला, जो कि अधिकतर पुरुष होते हैं, हाथ मिलाने की हावी होने की मुद्रा अपनाए तो अपनी हथेली को बराबरी की स्थिति में लाना न केवल मुश्किल है, बल्कि आपका ऐसा करना साफ़ तौर पर नज़र आता है।

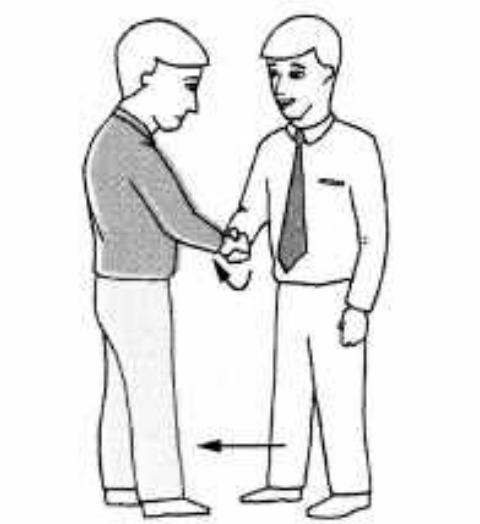
इस तकनीक में हाथ मिलाने के लिए बाएँ पैर को आगे कर कदम बढ़ाया जाता है। इसे सीखने का अभ्यास करना होगा, क्योंकि दायाँ हाथ बढ़ाते समय 90 प्रतिशत लोग स्वाभाविक तौर पर अपना दायाँ पैर आगे बढ़ाते हैं।



पावर प्लेयर नियंत्रण का प्रयास करता है अपना बायाँ पैर आगे करते हुए बढ़ें

फिर अपना दायाँ पैर आगे बढ़ाते हुए, दूसरे व्यक्ति के सामने से गुज़रकर उसके करीबी दायरे यानी पर्सनल स्पेस में पहुँच जाएँ। आख़िर में अपने बाएँ पैर को दाएँ पैर की ओर ले जाएँ, ताकि आपकी प्रक्रिया पूरी हो जाए और फिर उस व्यक्ति से हाथ मिलाएँ। इससे आपको सीधा रखकर

हाथ मिलाने में मदद मिलेगी या उसे काबू करने की स्थिति बन जाएगी। इससे लगता है कि आप उसके आगे से जा रहे हैं, जो कि पंजा लड़ाने का मुकाबला जीतने के बराबर है। उसके पर्सनल स्पेस में घुसपैठ करके आप नियंत्रण अपने हाथ में ले सकते हैं।



दायाँ पैर बढ़ाते हुए उसके सामने आकर उसकी हथेली को पकड़कर ऊपर लाएँ

हाथ मिलाते समय अपनी गतिविधि पर गौर कीजिए और देखिए कि हाथ बढ़ाते हुए आप बायाँ कदम आगे बढ़ाते हैं या फिर दायाँ। अधिकतर लोग दाएँ पैर को उठाते हैं, जिससे स्थिति प्रतिकूल हो जाती है क्योंकि हाथ मिलाने की प्रभुत्व वाली स्थिति में उन्हें हिलने-डुलने का मौका कम मिलता है और दूसरा इंसान हावी हो जाता है। अपना बायाँ कदम बढ़ाकर हाथ मिलाने का अभ्यास करने से आप पाएँगे कि आपको नियंत्रित करने वाले पावर प्लेयर से निपटना आसान है।

2.ऊपर हाथ रखने की तकनीक

जब कोई पावर प्लेयर आपकी हथेली को नीचे की ओर दबाता है, तो अपनी हथेली को ऊपर रखते हुए आप अपने बाँए हाथ को उसके दाँए हाथ पर रखकर डबल हैंडर यानी दोहरे हाथ जैसी स्थिति बनाकर हाथों को सीधा कर लें।

डबल हैंडर

इस तरह नियंत्रण या ताकत उसके हाथ से आपके हाथ में आ जाती है, यह स्थिति से निपटने का बहुत साधारण तरीका है, जिसे महिलाएँ आसानी से अपना सकती हैं। अगर आपको लगे कि पावर प्लेयर जानबूझकर आपको भयभीत करने की कोशिश कर रहा है और वह बार-बार ऐसा करता है, तो ऊपर से उसके हाथ को पकड़कर उसे हिलाएँ (जैसा अगले चित्र में दिखाया गया है)। इससे पावर प्लेयर को झटका लगेगा, इसलिए इसे अपनाते समय ध्यान रखें और अंतिम उपाय के रूप में ही इसका इस्तेमाल करें।

अंतिम उपाय

ठंडा, चिपचिपा हैंडशेक

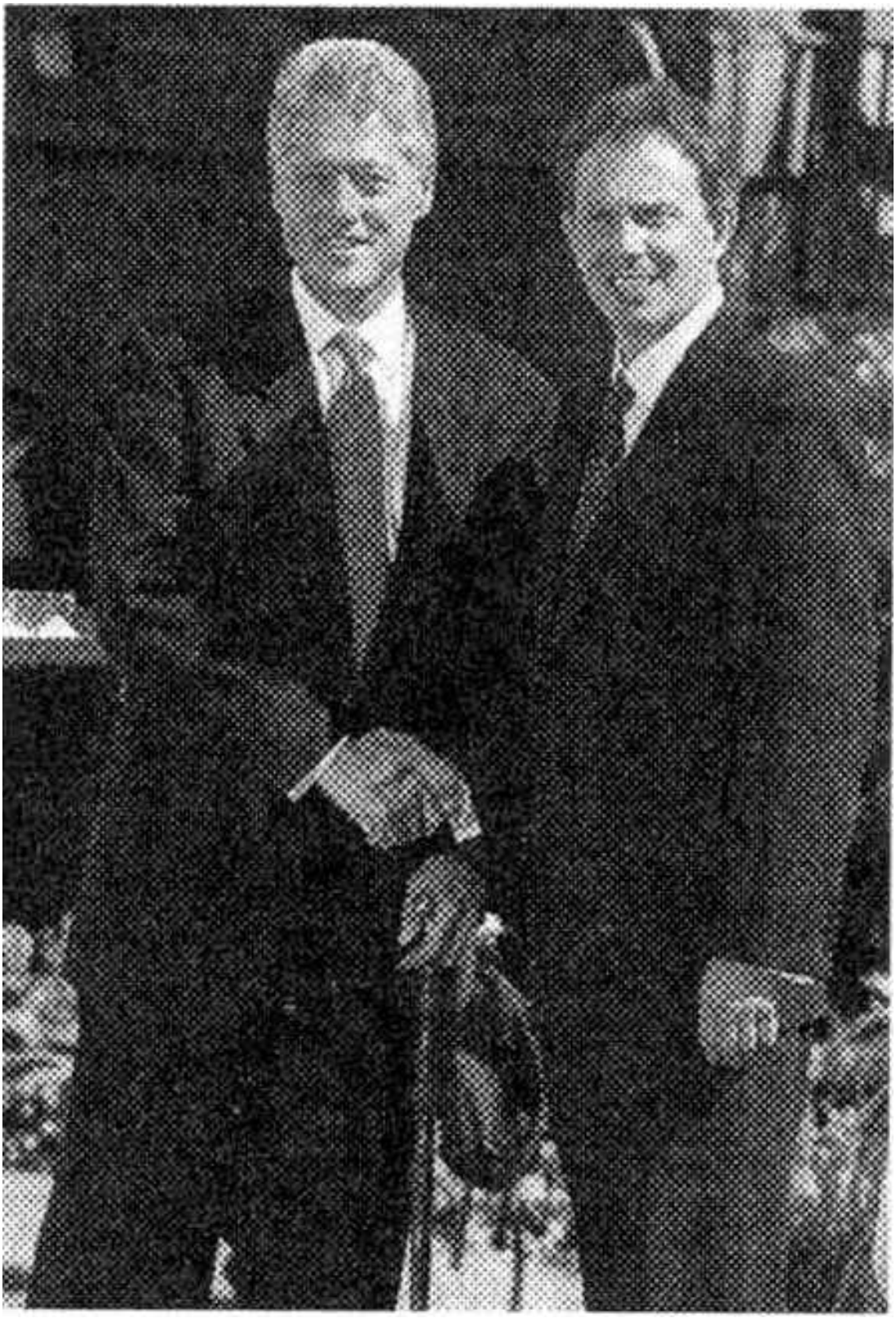
किसी को भी ऐसे हाथ पसंद नहीं, जिनसे अपने हाथ मिलाते हुए लगे कि आपको ठंडे सॉसेज थमा दिए गए हैं। अजनबी लोगों से मिलते हुए अगर हम तनाव में आ जाएँ तो हाथ की त्वचा की बाहरी परत की कोशिकाओं से ख़ून 'लड़ने या भाग जाने'की तैयारी के लिए बाँह और पैर की माँसपेशियों में चला जाता है। नतीजतन हमारे हाथों का तापमान गिर जाता है, हमें पसीना आने लगता है और वे ठंडे और चिपचिपे महसूस होने लगते हैं, जिससे हाथ मिलाते समय वे गीली मछली की तरह लगते हैं। अपनी जेब या बैग में रुमाल रखें, ताकि किसी अहम इंसान से मिलने से पहले आप अपनी हथेलियाँ सुखा लें और उस पर आपका पहला प्रभाव अच्छा पड़े। इसके अलावा, किसी भी नई बैठक से पहले कल्पना करें कि आपके हाथ आग के सामने है। यह साबित हुआ है कि इस तकनीक से एक औसत व्यक्ति के हाथ का तापमान 3-4 डिग्री तक बढ़ जाता है।

बाईं ओर होने का लाभ लेना

जब दो नेता मीडिया के सामने फ़ोटो खिंचवाने के लिए एक-दूसरे के साथ खड़े होते हैं, तो वे शारीरिक आकार और ड्रेस कोड में बराबर दिखने की कोशिश करते हैं, लेकिन लोगों को तस्वीर में बाईं ओर खड़ा व्यक्ति अधिक प्रभुत्व वाला लगता है। ऐसी स्थिति में हाथ मिलाते हुए बाईं ओर खड़े व्यक्ति का हाथ ऊपर रहता है, जिससे वह नियंत्रण में लगता है। 1960 में टेलीविज़न पर बहस से पहले जॉन एफ़ कैनेडी और रिचर्ड निक्सन के हाथ मिलाने से यह बहुत स्पष्ट लगता है। उस समय दुनिया को बॉडी लैंग्वेज का ज्ञान नहीं था, लेकिन विश्लेषण करने पर पता लगता है कि जेएफ़के को इसके इस्तेमाल की गहरी समझ थी। वह अक्सर तस्वीर में बाईं ओर खड़े होते थे और हाथ ऊपर रखना उनकी पसंदीदा स्थिति थी।

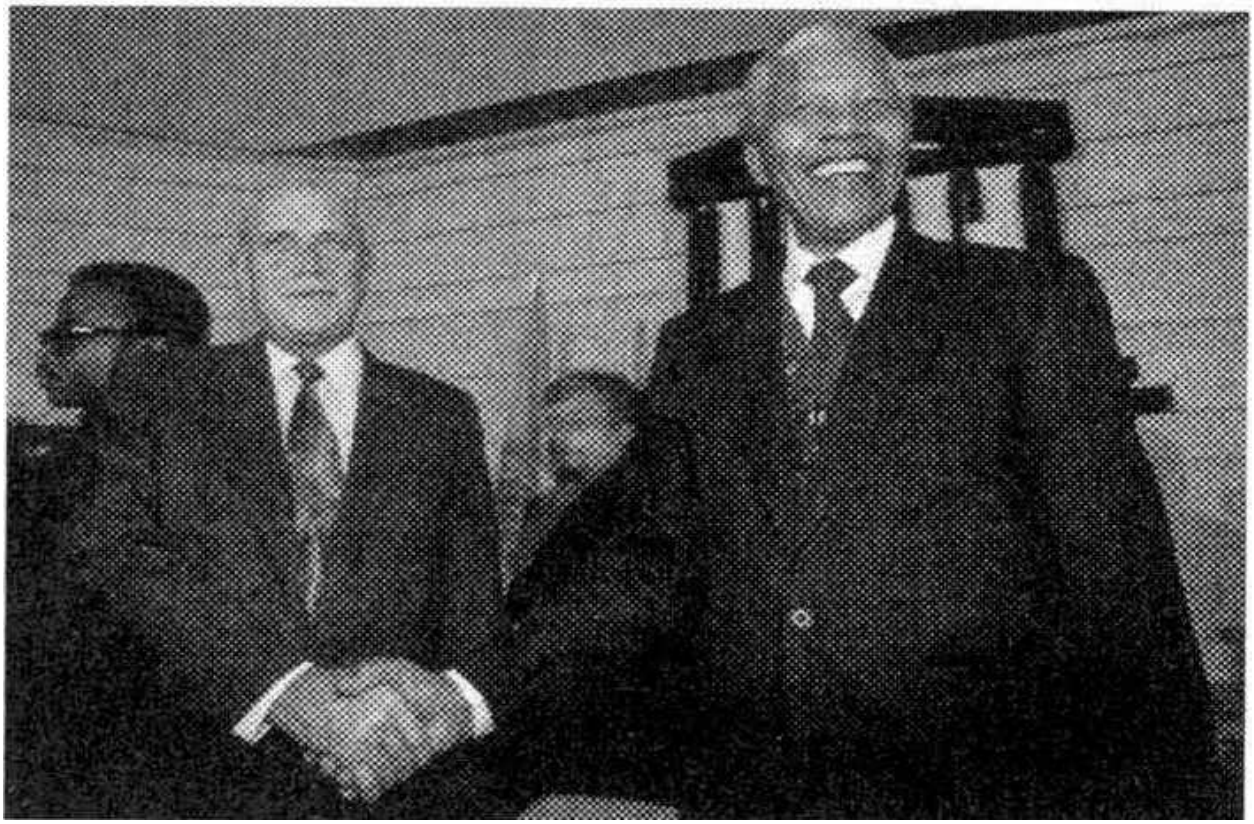
हाथ को ऊपर रखना - जेएफ़के द्वारा रिचर्ड निक्सन को कमज़ोर दिखने वाली स्थिति में रखने के लिए बाईं तरफ़ होने का लाभ लेना

इस प्रसिद्ध चुनावी बहस ने बॉडी लैंग्वेज के महत्व का शानदार सबूत दिया। चुनावों ने दिखाया कि अमेरिका के जिन लोगों ने रेडियो पर बहस सुनी, उनमें से अधिकांश का मानना था कि निक्सन विजेता थे, लेकिन टीवी पर बहस देखने वालों में से अधिकतर लोगों ने केनेडी को स्पष्ट तौर पर विजेता माना। यह दर्शाता है कि केनेडी की असरदार बॉडी लैंग्वेज ने कमाल किया और आख़िरकार वे राष्ट्रपति चुने गए।



तस्वीर में बाईं ओर खड़े बिल क्लिंटन, टोनी ब्लेयर के मुकाबले मज़बूत स्थिति में हैं

ग़लत दिशा से आगे बढ़ते हुए विश्व के कुछ नेता – वे तस्वीर की बाईं ओर से आए –
और दूसरे व्यक्ति को प्रभुत्वशाली स्थिति प्रदान की।



जब स्त्री-पुरुष हाथ मिलाते हैं

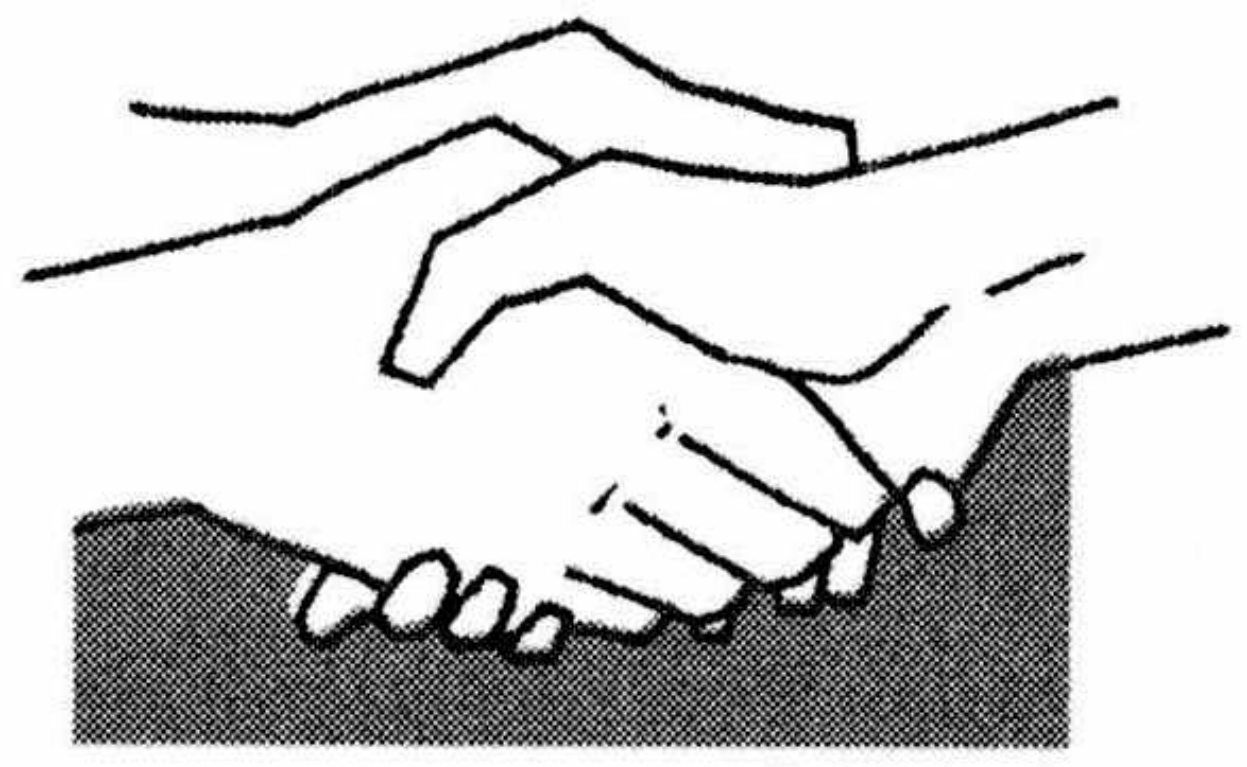
पेशेवर जगत में कई दशकों से महिलाओं की मज़बूत उपस्थिति रही है, इसके बाबजूद स्त्री-पुरुष अभिवादन में कई लोग अनिश्चितता और उलझन में रहते हैं। अधिकतर पुरुषों का कहना है कि उन्हें बचपन में अपने पिता से हाथ मिलाने की बुनियादी तालीम मिली, लेकिन बहुत कम महिलाएँ इस प्रकार के प्रशिक्षण की बात कहती हैं। बड़े होने पर इससे असहज हालात पैदा हो सकते हैं, क्योंकि जब कोई पुरुष किसी महिला से हाथ मिलाने के लिए आगे बढ़ता है, तो वह उसके चेहरे की ओर देखने के कारण बढ़ते हाथ पर ध्यान नहीं दे पाती। आगे बढ़े हुए अपने हाथ से झेंपा हुआ व्यक्ति अब उसे पीछे खींचता है और सोचता है कि शायद महिला ने उसका हाथ नहीं देखा, और तभी वह अपना हाथ आगे बढ़ाती है और पुरुष का हाथ वहाँ नहीं होता। वह फिर से हाथ बढ़ाता है और नतीजतन उनकी उँगलियाँ ऐसे उलझी हुई लगती हैं जैसे दो स्किवड एक-दूसरे के आगोश में हों।

स्त्री-पुरुषों के बीच की शुरुआती मुलाकातें हाथ मिलाने की ख़राब तकनीकों से बरबाद हो सकती हैं

अगर आपके साथ कभी ऐसा हो, तो बाएँ हाथ से सामने वाले इंसान के दाएँ हाथ को लेकर अपने दाएँ हाथ पर सही ढंग से रखें और मुस्कुराते हुए कहें, 'फिर से कोशिश करते हैं!'इससे आपकी विश्वसनीयता बहुत बढ़ जाती है और उसे लगता है कि आपको इस मुलाकात की इतनी परवाह है कि आप सही ढंग से हाथ मिलाना चाहते हैं। यदि आप महिला हैं, तो बेहतर होगा कि आप हाथ मिलाने की मंशा का पहले से कोई संकेत दें। जितनी जल्दी हो सके, अपना हाथ आगे बढ़ाएँ ताकि सामने वाले को साफ़ तौर पर पता चल जाए कि आप हाथ मिलाना चाहती हैं, इससे असहजता से बचा जा सकता है।

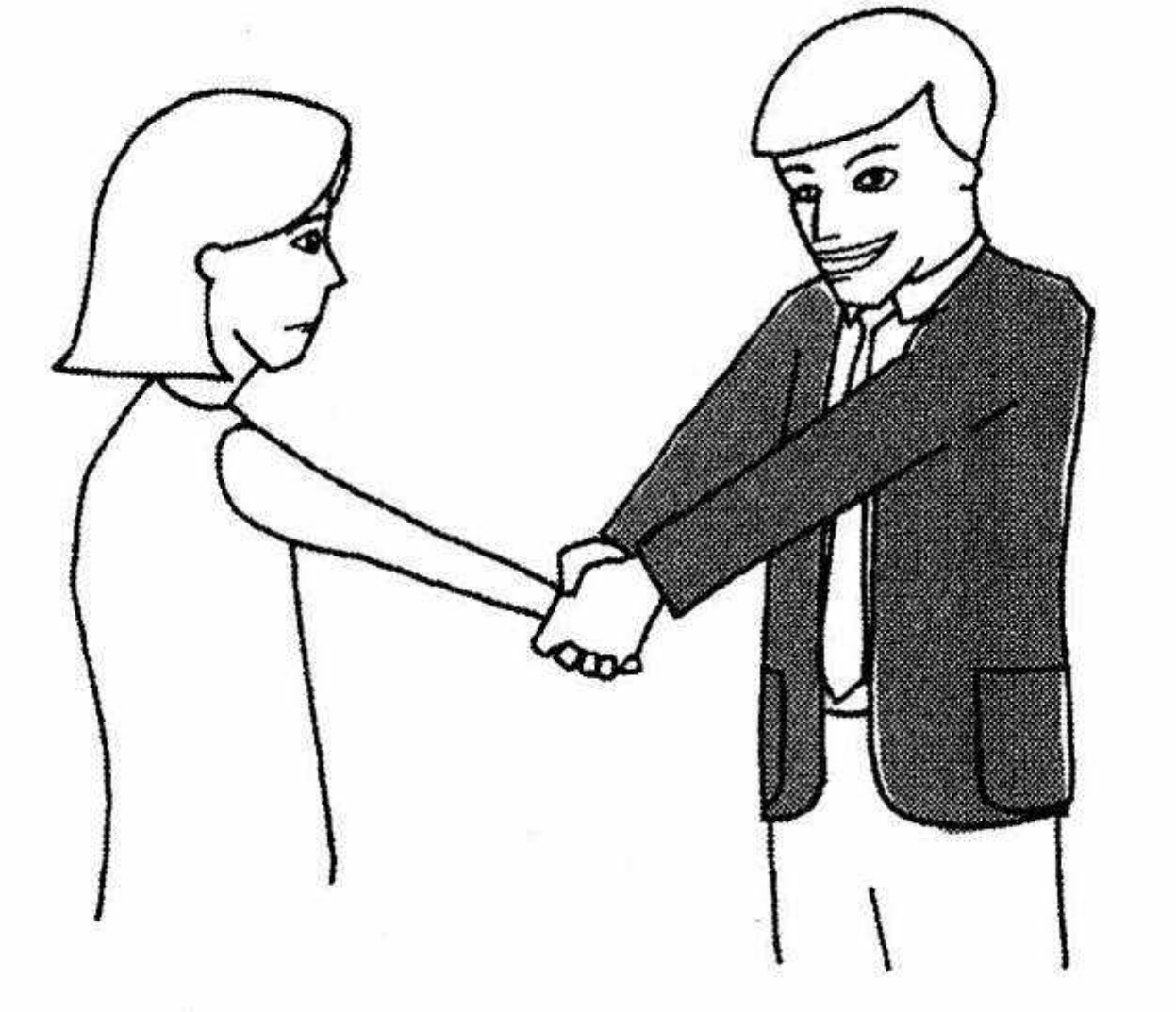
डबल हैंडर (दोनों हाथ मिलाना)

दुनिया भर में कॉर्पोरेट लोगों का हाथ मिलाने का यह पसंदीदा तरीका है इसके साथ सामने वाले की आँखों में सीधे देखकर, आश्वस्त करने वाली मुस्कान के साथ बहुत आत्मविश्वास से उसका नाम लिया जाता है और साथ में अक्सर सेहत से जुड़ा सवाल पूछा जाता है।



डबल हैंडर

इस तरह से हाथ मिलाने की पहल करने वाले का दूसरे के साथ शारीरिक संपर्क बढ़ता है और उस व्यक्ति का दायाँ हाथ सीमित कर पहल करने वाले को नियंत्रण की स्थिति मिल जाती है। इसे 'राजनीतिज्ञों का हैंडशेक' भी कहा जाता है, क्योंकि इसमें पहल करने वाला अपने भरोसेमंद और ईमानदार होने की छाप छोड़ना चाहता है, लेकिन तुरंत मिले किसी व्यक्ति पर इसे आज़माने से दूसरे व्यक्ति को उसकी मंशा पर शक हो सकता है। डबल हैंडर दरअसल गले मिलने का लघु रूप है और और इसका इस्तेमाल तभी किया जा सकता है, जब गले मिलना भी सामान्य रूप से स्वीकृत हो।



‘आप बहुत प्यारे, यादगार इंसान हैं - आप चाहें जो कोई भी हों...’

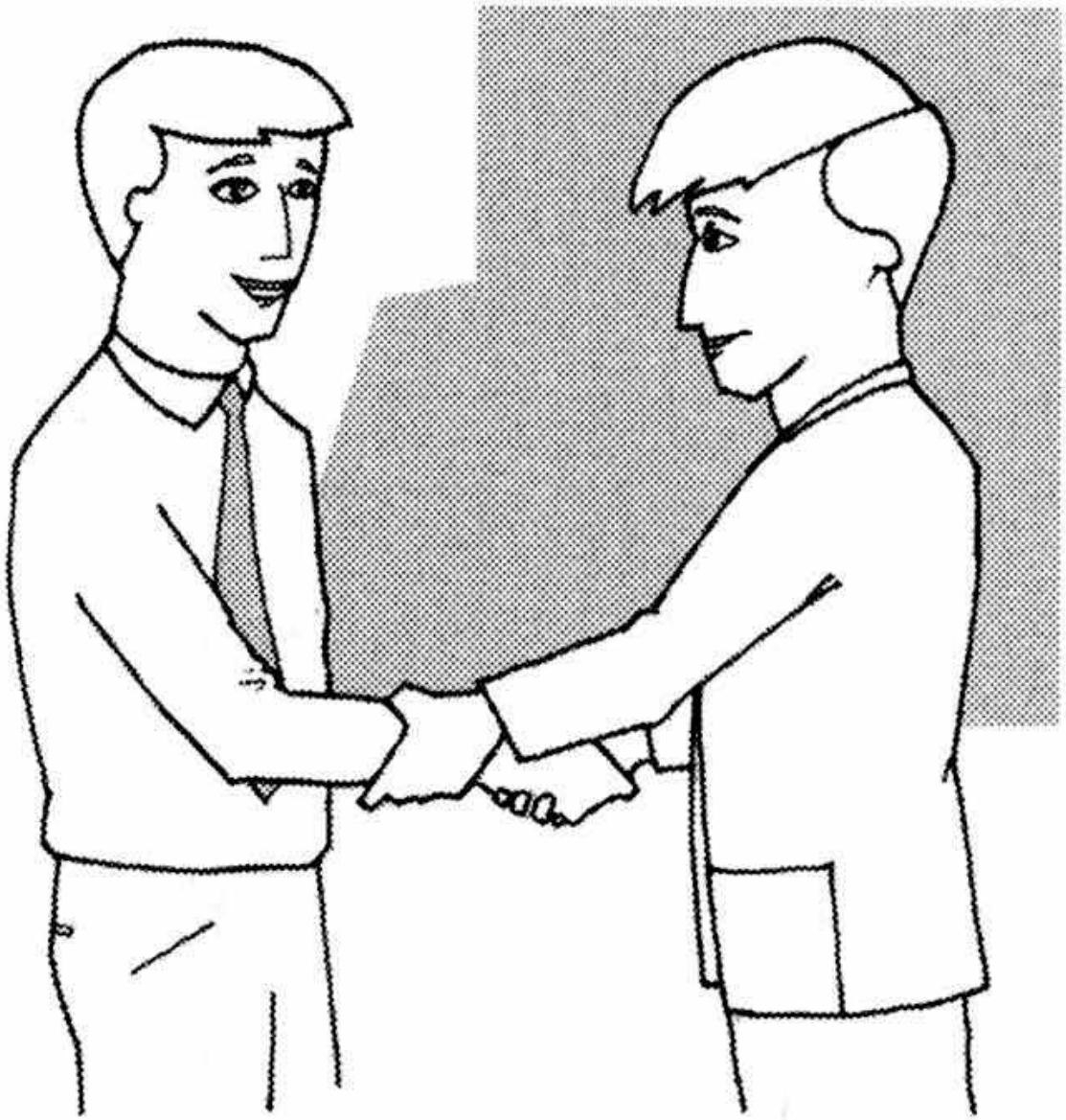
नब्बे प्रतिशत मनुष्य अपने दाईं बाँह को शरीर के आगे करते हैं, यह बाँह उठाकर किया गया प्रहार है और आत्मरक्षा के लिए अपनाई गई सहज मुद्रा है। डबल हैंडर इंसान को हिफाज़त करने से रोकता है, इसलिए दूसरे व्यक्ति के साथ कोई व्यक्तिगत संबंध न होने की स्थिति में इसे बिल्कुल नहीं अपनाया जाना चाहिए। इसका इस्तेमाल तभी किया जाना चाहिए जब एक भावनात्मक रिश्ता पहले से हो, जैसे कि किसी पुराने दोस्त के साथ मुलाकात में। इन हालात में आत्मरक्षा का कोई सवाल नहीं उठता, इसलिए हाथ मिलाने को सच्चे रूप में लिया जाता है।

टोनी ब्लेयर पर डबल हैंडर का इस्तेमाल करते यासर अराफ़ात, होंठ भींचे हुए ब्लेयर के हावभाव बता रहे हैं कि वे इससे प्रभावित नहीं हैं

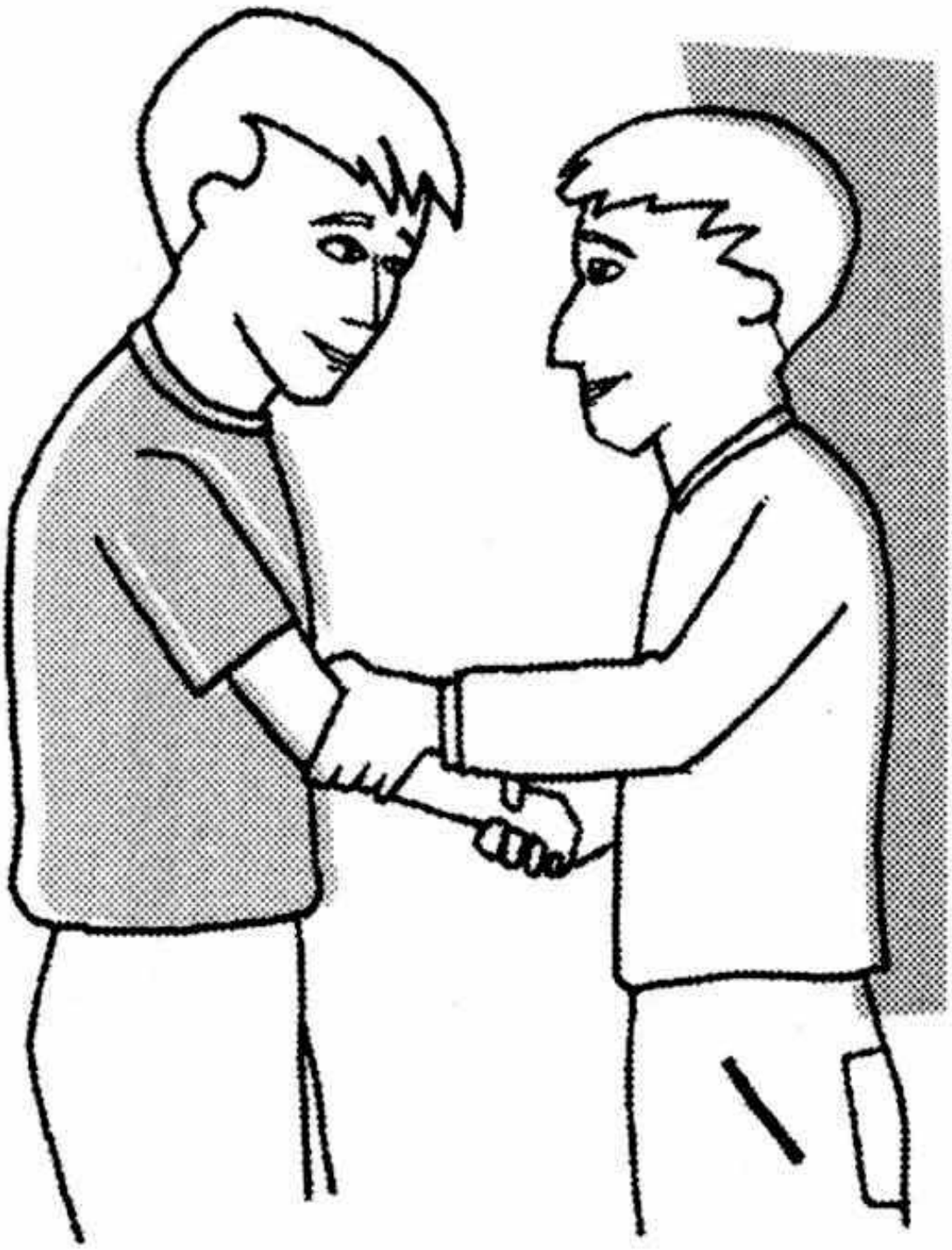
नियंत्रित करने वाला हैंडशेक

हाथ मिलाते हुए दोनों हाथों का इस्तेमाल करने के पीछे ईमानदारी, भरोसा या सामने वाले इंसान के लिए गहराई से महसूस करने का भाव व्यक्त होता है। दो महत्वपूर्ण तत्वों पर ध्यान दिया जाना ज़रूरी है। पहला, बाएँ हाथ का इस्तेमाल भावनाओं की गहराई को व्यक्त करने के लिए किया जाता है और यह इस बात पर निर्भर करता है कि पहल करने वाले का बायाँ बाज़ू दूसरे व्यक्ति की दाईं बाँह पर कितनी ऊँचाई पर रखा गया है। । यह गले लगाने की इच्छा जैसा है और पहल करने वाले की बाईं बाँह घनिष्ठता को नापने के लिए इस्तेमाल की जाती है। इसे दूसरे व्यक्ति की बाँह पर जितनी ऊँचाई पर रखा जाता है, पहल करने वाला व्यक्ति उतनी ही दिखाने की कोशिश करता है। वह सामने वाले व्यक्ति से न केवल घनिष्ठ संबंध दिखाने की कोशिश करता है, बल्कि साथ-साथ उसकी गतिविधि को भी नियंत्रित करने की कोशिश करता है।

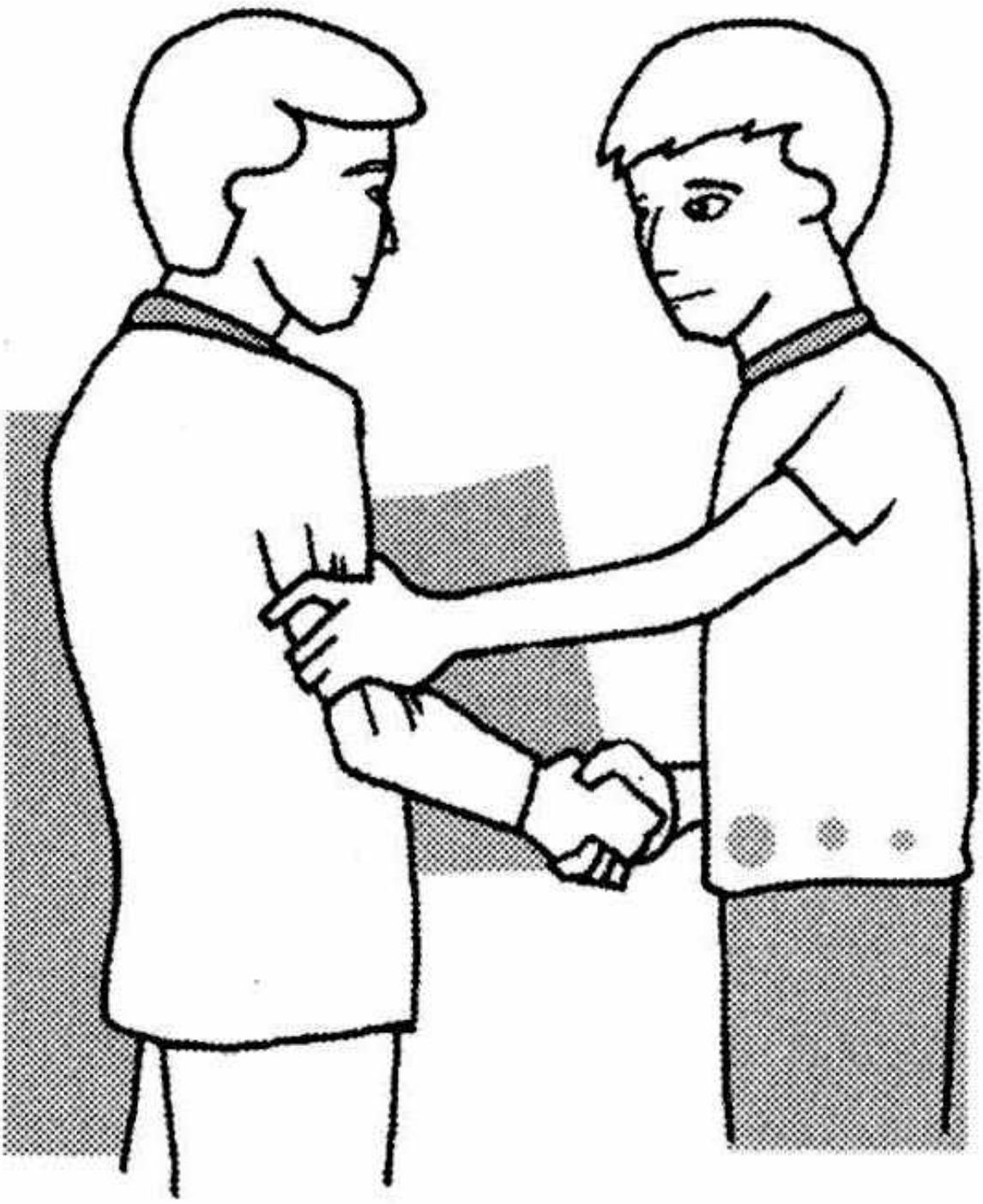
उदाहरण के लिए, कलाई की पकड़ के मुकाबले कोहनी को पकड़ना और ऊपरी बाँह पकड़ने की तुलना में कंधे को पकड़ना अधिक आत्मीयता और नियंत्रण दिखाता है।



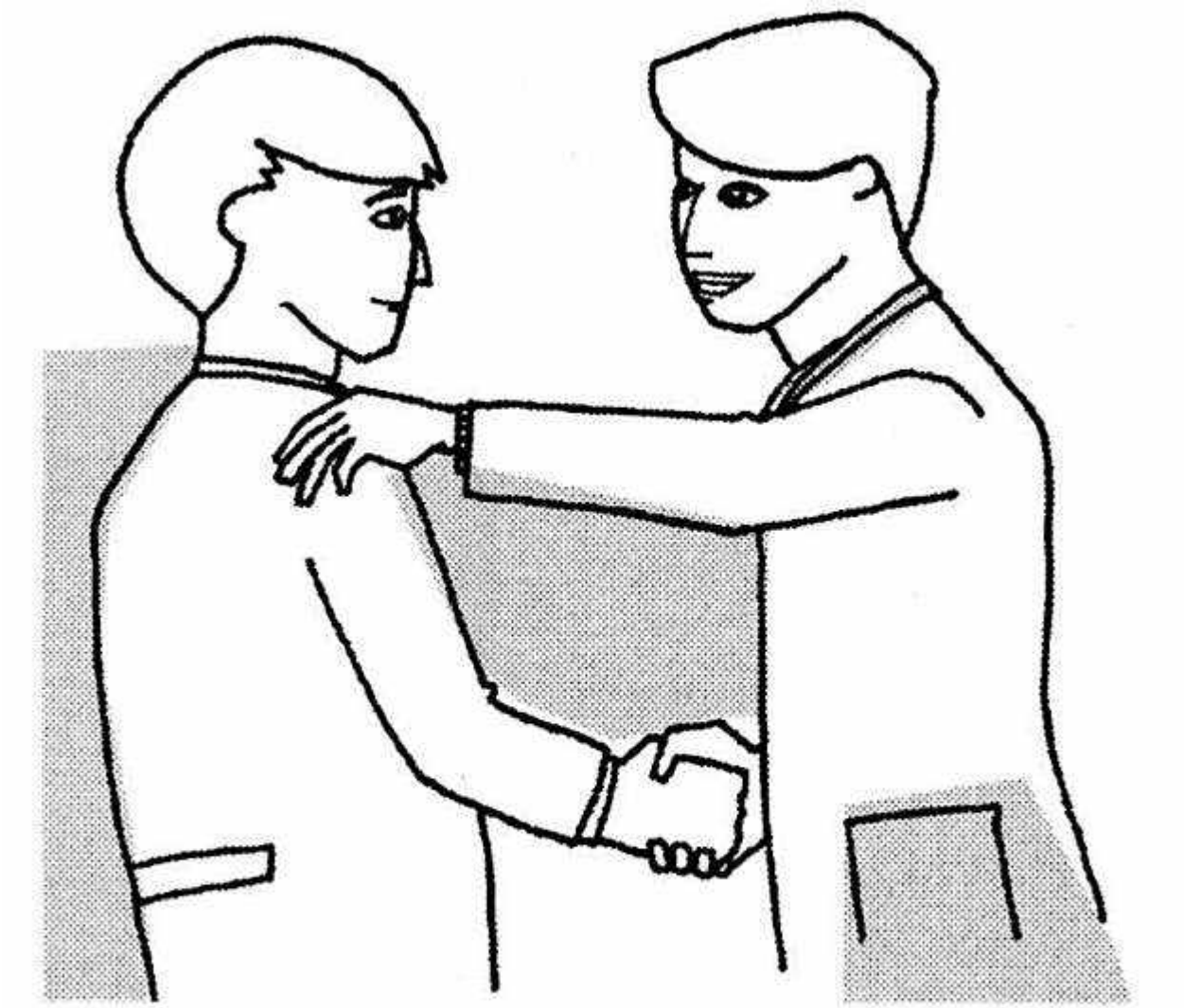
कलाई पकड़ना



कोहनी पकड़ना



ऊपरी बाँह पकड़ना



कंधा पकड़ना

दूसरे, पहल करने वाले की बाईं बाँह दूसरे व्यक्ति के पर्सनल स्पेस में हस्तक्षेप करती है। आमतौर पर कलाई और कोहनी की पकड़ को तभी स्वीकृत किया जाता है, जब एक व्यक्ति दूसरे से नज़दीकी महसूस करता है और ऐसे में पहल करने वाला का बायाँ हाथ दूसरे के पर्सनल स्पेस के बाहरी किनारे तक ही पहुँचता है। कंधे को थामना और ऊपरी बाँह पर पकड़ से नज़दीकी का पता चलता है और इसके बाद लोग गले मिल (पर्सनल स्पेस के बारे में विस्तार से अध्याय 11 में पढ़ेंगे) सकते हैं। अगर दोनों में नज़दीकी का एहसास न हो या पहल करने वाले के पास डबल हैंडर आज़माने का कोई उचित कारण न हो, तो सामने वाला इंसान शंकालु हो सकता है और उस व्यक्ति के इरादों पर संदेह कर सकता है। संक्षेप में कहें तो यदि दूसरे व्यक्ति के साथ आपकी

घनिष्ठता नहीं है, तो डबल हैंडर न अपनाएँ। यदि कोई इंसान ऐसा करता है और उसके साथ आपका कोई जुड़ाव नहीं है, तो उसके गुप्त इरादे पर ध्यान दें।

यदि आपके और दूसरे किसी व्यक्ति के बीच कोई व्यक्तिगत या भावनात्मक जुड़ाव नहीं है, तो सामान्य तरीके से हाथ मिलाएँ।

राजनीतिज्ञ आमतौर पर अपने मतदाताओं के साथ और कारोबारी अपने ग्राहकों के साथ हाथ मिलाते हुए डबल हैंडर का इस्तेमाल करते हैं, वे यह नहीं समझ पाते कि इससे लोग उनसे दूर हो सकते हैं, जो कि राजनीतिक और व्यापारिक दृष्टि से नुकसानदेह हो सकता है।

ब्लेयर-बुश का पावर गेम (शक्ति संघर्ष)

2003 में इराक संकट के दौरान जॉर्ज डब्ल्यू बुश और टोनी ब्लेयर ने मीडिया के सामने एक मज़बूत गठबंधन की छवि पेश की, जो 'संगठित और समान'था, लेकिन तस्वीरों के गहरे विश्लेषण से जॉर्ज बुश का मज़बूत पावर गेम सामने आया।

पहनावे और प्रभाव की दृष्टि से टोनी ब्लेयर के मुकाबले जॉर्ज बुश की मज़बूत स्थिति

इस तस्वीर में बुश बाईं ओर खड़े हैं और उनका हाथ ऊपर है। बुश की वेशभूषा सशस्त्र सेनाओं के प्रमुख जैसी है, जबकि ब्लेयर हेडमास्टर से मुलाकात कर रहे स्कूली छात्र जैसे दिख रहे हैं। बुश के पैर मज़बूती से ज़मीन पर टिके हैं और वे ब्लेयर को नियंत्रित करने के लिए बैक होल्ड का इस्तेमाल कर रहे हैं। बुश नियमित रूप से तस्वीर के बाईं ओर रहते हैं, जिससे वे ऐसे व्यक्ति के रूप में दिखाई देते हैं, जो प्रभावशाली है और जिसकी बात मानी जाती है।

समाधान

यदि आप ख़ुद को हमेशा तस्वीर में दाईं ओर पाते हैं और उसके कारण नियंत्रण खोते हैं, तो ऐसी स्थिति से बचने के लिए आपको दूर से ही जल्द से जलद अपना हाथ बढ़ाना चाहिए, जिससे दूसरा व्यक्ति को सामने से ही सीधे आपसे हाथ मिलाना पड़े। इससे आप बराबरी पर हाथ मिला पाएँगे। यदि फ़ोटो या वीडियो लिया जा रहा है, तो पहले आगे बढ़िए ताकि आपको उसमें बाईं ओर का स्थान मिल जाए। ऐसा न हो पाने की स्थिति में बराबरी तक आने के लिए डबल हैंडर का इस्तेमाल करें।

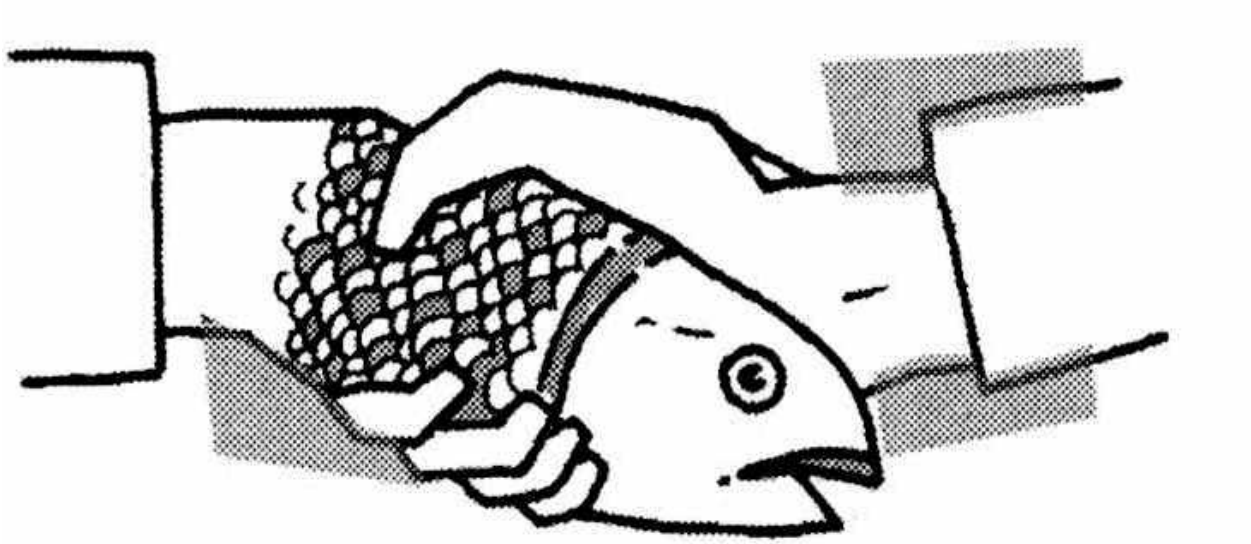
विश्व के सबसे ख़राब आठ हैंडशेक्स

अब प्रस्तुत हैं, दुनियाभर में हाथ मिलाने के आठ सबसे खीझ भरे और नापसंद तरीके और उनके परिवर्तित रूप। हर हालत में इनसे बचें।

1. वैट फिश (गीली मछली)

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 1/10

बहुत कम अभिवादन वैट फ़िश या गीली मछली की तरह अनाकर्षक होते हैं, जिनमें हाथ ठंडे और चिपचिपे लगते हैं। गीली मछली के नर्म और गिलगिले एहसास के कारण यह कहीं भी लोकप्रिय नहीं है और अधिकतर लोग इसे कमज़ोर चरित्र से जोड़ते हैं, क्योंकि इसमें हथेली को आसानी से उलटा किया जा सकता है। दूसरे व्यक्ति द्वारा इसे प्रतिबद्धता की कमी के रूप में देखा जाता है, लेकिन इसके कुछ सांस्कृतिक या अन्य आशय हो सकते हैं। मसलन, कुछ एशियाई और अफ्रीकी संस्कृतियों में हल्के ढंग से हाथ मिलाना आम हो सकता है और मज़बूत हैंडशेक को आक्रामक माना जा सकता है। इसके अलावा लगभग 20 प्रतिशत लोगों को हाइपरहाइड्रॉसिस होता है, जो कि एक आनुवंशिक बीमारी है और इसमें इंसान को बहुत ज्यादा पसीना आता है। ऐसे में अपने पास टिशू या रुमाल रखना चाहिए, ताकि हाथ मिलाने से पहले उसे पोंछा जा सके।



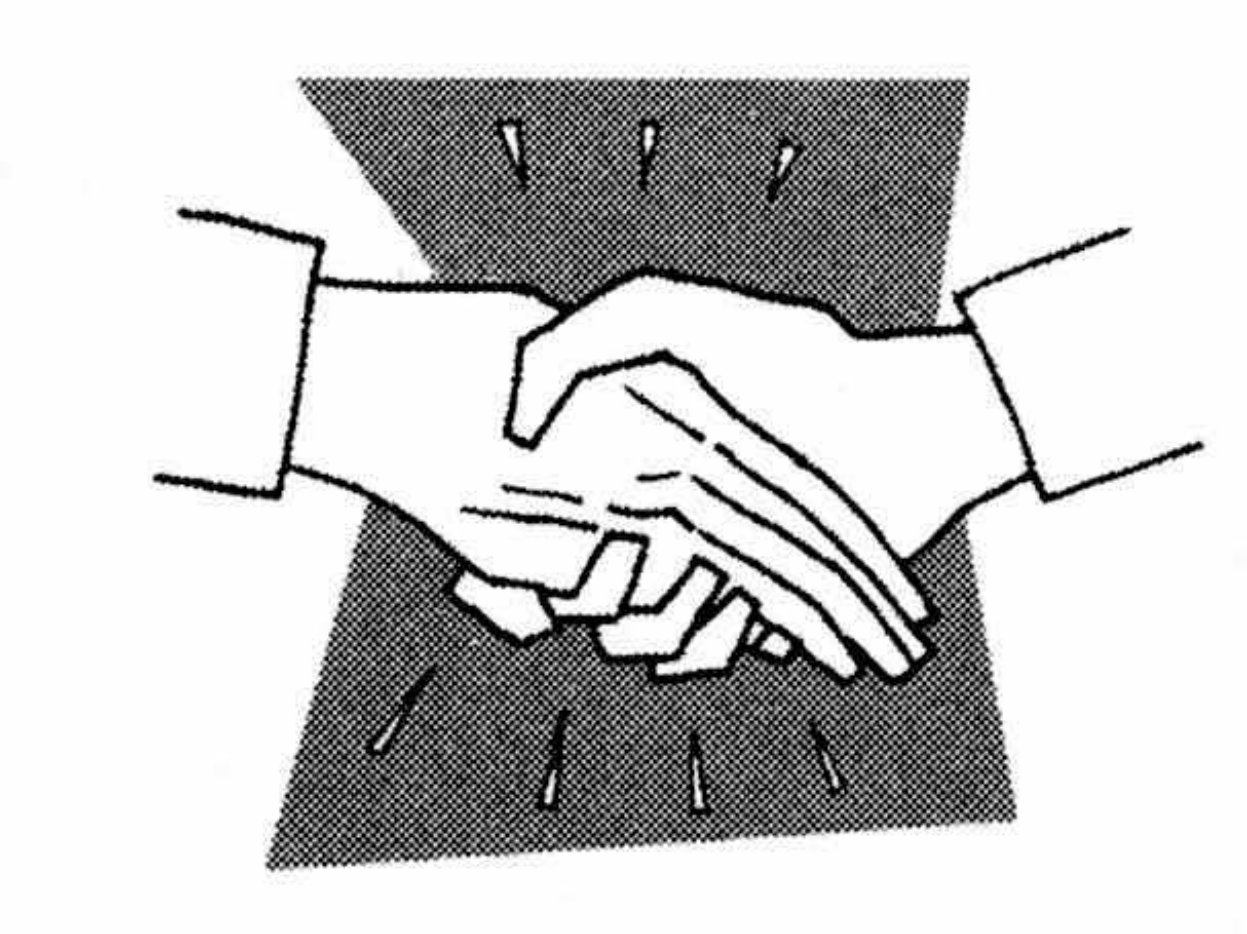
वैट फ़िश

हमारी हथेलियों में शरीर के किसी अन्य अंग के मुकाबले ज़्यादा स्वेद यानी पसीने की ग्रंथियाँ होती हैं, जिससे उनमें पसीना साफ़ तौर पर दिखता है। आश्चर्यजनक रूप से इस तरह से हाथ मिलाने वाले लोगों को इसकी कोई जानकारी नहीं होती, इसलिए आने वाली मीटिंग्स में अपनाए जाने वाली शैली पर विचार करने से पहले बेहतर है कि दोस्तों से अपने हाथ मिलाने के तरीके पर राय ली जाए।

2. द वाइस (शिकंजा)

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 4/10

ख़ामोशी से हावी हो जाने वाली यह शैली व्यापार जगत के पुरुषों का पसंदीदा तरीका है और यह दूसरों पर प्रभुत्व जमाने और संबंधों की शुरुआत में बागडोर अपने हाथ में लेने या लोगों को उनकी हैसियत दिखाने की इच्छा को व्यक्त करती है। हथेली को नीचे रखकर आगे बढ़ाकर बहुत तेज़ी से दूसरे के हाथ पर दबाव बनाकर फिर उसे दो या तीन बार ज़ोरदार ढंग से हिलाया जाता है और इतनी मज़बूत पकड़ बनाई जाती है, जिससे हाथ पर ख़ून का दौरा रुक जाए। कई बार अपने पर दूसरों के हावी होने से डरने वाला और ख़ुद को कमज़ोर समझने वाला इंसान भी इस तरीके को अपनाता है।

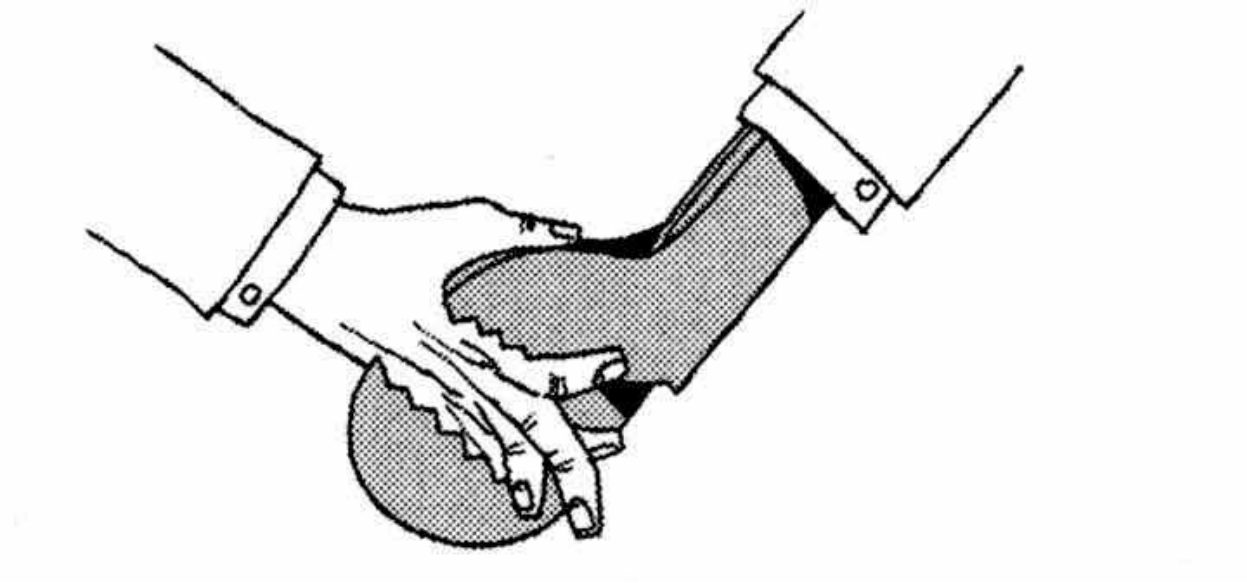


द वाइस

3. बोन क्रशर (हड्डियाँ तोड़ने वाला)

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 0/10

वाइस या शिकंजे का बहुत नज़दीकी हैंडशेक है, हड्डियों को तोड़ देने वाला बोन क्रशर। इससे सब लोग डरते हैं, क्योंकि यह तरीका न सिर्फ़ हाथ मिलाने वाले की ऊँगलियों, बल्कि उसके दिमाग़ पर भी अमिट छाप छोड़ता है और पहल करने वाले के सिवा कोई अन्य व्यक्ति इससे प्रभावित नहीं होता। यह आक्रामक व्यक्तित्व की निशानी है, ऐसा व्यक्ति बिना किसी चेतावनी के शुरुआती बढ़त लेता है और अपने विरोधी की ऊँगलियों के जोड़ों का चूरा बनाकर उसे हतोत्साहित करने की कोशिश करता है। यदि आप महिला हैं, तो बिज़नेस मीटिंग्स में दाएँ हाथ पर अँगूठियाँ पहनने से बचें, क्योंकि बोन क्रशर उन पर दबाव बनाकर ख़ून जमा सकता है और आपको सदमे की हालत में अपना काम करना शुरू करना पड़ सकता है।



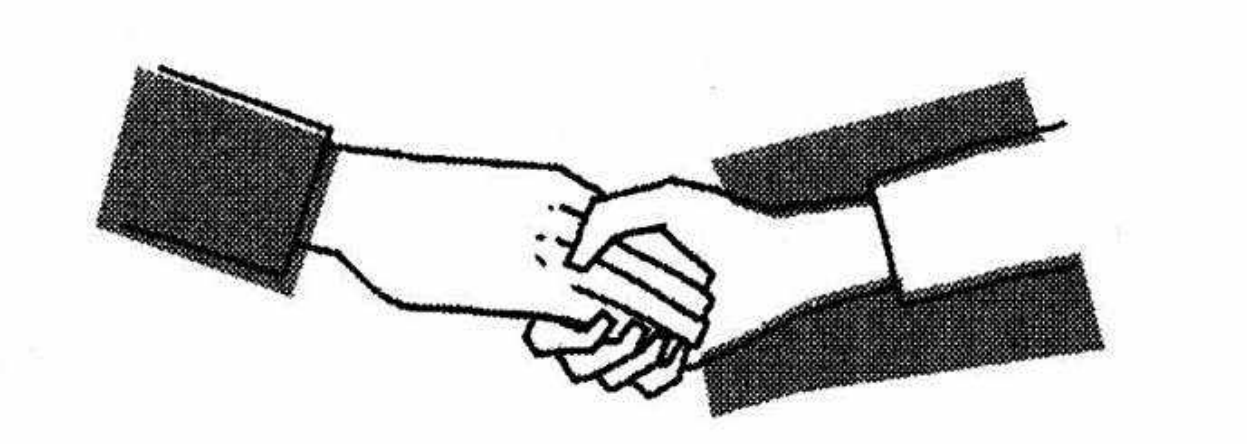
बोन क्रशर

बदकिस्मती से इसका कोई असरदार तोड़ नहीं है। अगर आपको यकीन है कि किसी ने जानबूझकर ऐसा किया है, तो आप यह कहकर हर किसी का ध्यान अपनी ओर खींच सकते हैं, ‘अरे! इससे मेरे हाथ को तकलीफ़ पहुँच रही है। आपकी पकड़ काफ़ी मज़बूत है।‘इससे बोन क्रशर अपनाने वाले को फिर से ऐसा न करने की सीख मिल जाएगी।

4. फिंगर टिप ग्रेब (उँगलियों के पोर पकड़ना)

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 2/10

स्त्री-पुरुषों के बीच अभिवादन में यह आमतौर पर होता है, उँगलियों के पोर पकड़ने के इस तरीके में दरअसल हाथ मिल नहीं पाते और ग़लती से दूसरे इंसान की सिर्फ़ उँगलियाँ पकड़ में आती हैं। पहल करने वाला भले ही जोशीले ढंग से शुरुआत करे, पर असल में उसमें आत्मविश्वास नहीं होता। ऐसे हालात में, दूसरे इंसान को पर्याप्त दूरी पर रखा जाता है। हाथ मिलाने वाले लोगों के बीच पर्सनल स्पेस के अंतर होने के परिणामस्वरूप ऊँगलियों के पोर पकड़ने का तरीका अपनाया जाता है। यह तभी होता है, जब एक इंसान का इंटिमेट स्पेस या अंतरंग क्षेत्र दो फीट (60 सेमी) हो और दूसरे का तीन फीट (90 सेमी), और अभिवादन करते समय दूसरा इंसान पीछे की ओर हो जाए, तो हाथ अच्छी तरह जुड़ नहीं पाते।



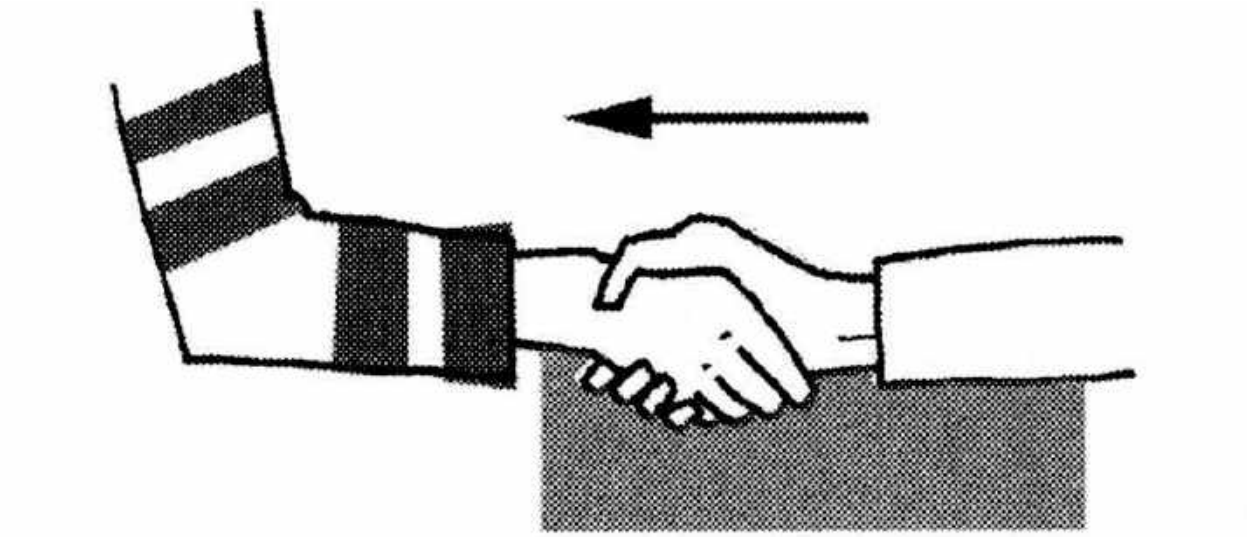
फिंगर टिप ग्रैब

यदि आपके साथ ऐसा हो, तो अपने बाएँ हाथ से दूसरे इंसान का दायाँ हाथ लेकर अपने दाएँ हाथ पर रखकर मुस्कुराते हुए कहें, 'चलिए, फिर से कोशिश करते हैं।'और फिर बराबरी पर हाथ मिलाएँ। इससे आपकी विश्वसनीयता बनती है, क्योंकि आप उस व्यक्ति को बता रहे हैं कि आपकी नज़र में वह इतना महत्वपूर्ण है कि आप उससे सही तरीके से हाथ मिलाना चाहते हैं।

5. स्टिफ आर्म थ्रस्ट (बाँह सख़्त करके ज़ोर डालना)

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 3/10

हथेली को नीचे की ओर करके दबाव बनाने की तरह स्टिफ़ आर्म थ्रस्ट भी आक्रामक लोगों द्वारा अपनाया जाता है और इसका मुख्य उद्देश्य आपको अपने पर्सनल स्पेस से दूरी पर रखना है। बड़े पर्सनल स्पेस की जरूरत रखने वाले और अपने क्षेत्र की रक्षा करने की इच्छा रखने
वाले ग्रामीण इलाकों में पले-बढ़े लोग भी इसका इस्तेमाल करते हैं।



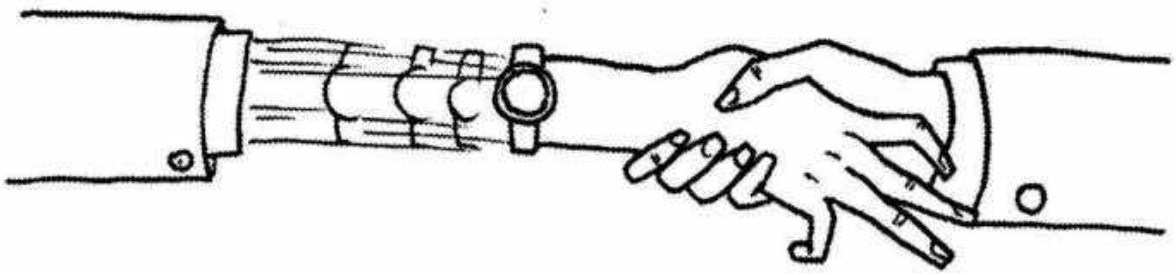
स्टिफ़ आम थ्रस्ट

ऐसे लोग स्टिफ़ आर्म थ्रस्ट का प्रयोग करते हुए फ़ासला बनाए रखने के लिए आगे तक झुक जाएँगे या एक पैर पर संतुलन बनाएँगे।

6. सॉकेट रेंचर (बाँह को झटका देना)

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 3/10

यह पावर प्लेयर्स का पसंदीदा तरीका है और इससे आँखों में पानी आ जाता है और कुछ स्थितियों में हड्डियों को जोड़ने वाले लिगामेंट्स (ऊतक) उखड़ सकते हैं। यह बेंट - आर्म - पुल - इन (बाँह मोड़ते हुए खींचने की मुद्रा) का जनक है। इसमें पहल करने वाला आगे बढ़ी हथेली को मज़बूती से पकड़ता है और साथ-साथ अपनी ओर खींचने के लिए ज़ोर लगाकर उसे अपने दायरे में लाने की कोशिश करता है। इससे संतुलन बिगड़ सकता है, जिसका आपसी संबंधों पर बुरा असर पड़ सकता है।



सॉकेट रेंचर

सामने वाले व्यक्ति को अपने दायरे में खींचने से इन तीन में से कोई एक बात हो सकती है : पहली यह कि पहल करने वाला असुरक्षित किस्म का इंसान है, जो केवल अपने दायरे या पर्सनल स्पेस में ही सुरक्षित महसूस करता है, दूसरी, वह ऐसी संस्कृति से आता है, जहाँ लोगों की पर्सनल स्पेस की ज़रूरतें कम होती हैं; या वह आपका संतुलन बिगाड़कर आपको नियंत्रित करना चाहता है। किसी भी तरीके से वह मुलाकात को अपनी शर्तों पर नियंत्रित करना चाहता है।

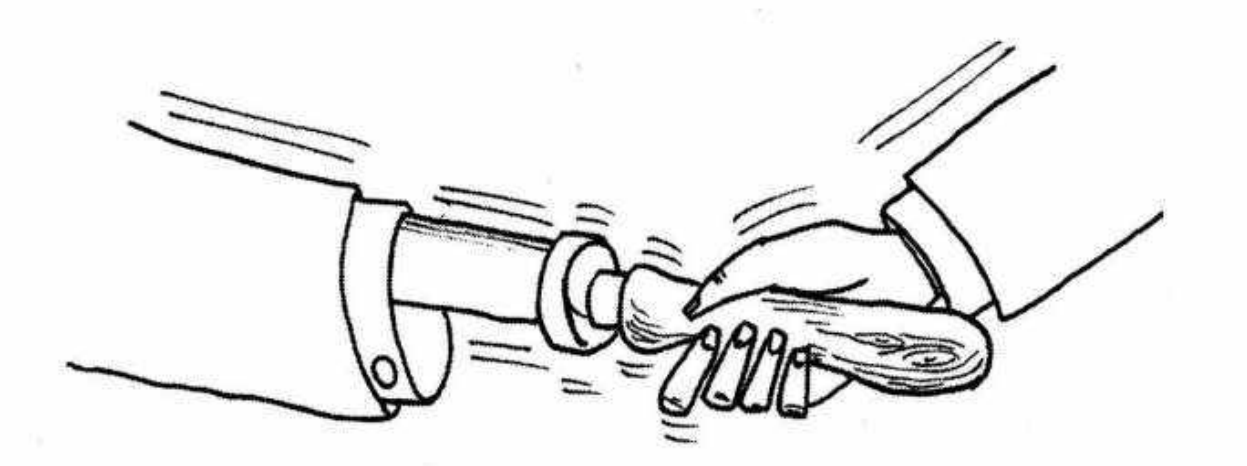
7. पम्प हैंडल (पम्प चलाना)

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 4/10

मज़बूत ग्रामीण छाप वाली इस मुद्रा में पहल करने वाला दूसरे व्यक्ति के हाथ को लपककर मज़बूती से पकड़ता है और लयबद्ध ढंग से उसे ऊपर-नीचे करता है।

सात बार तक ऐसा करना सामान्य बात है, लेकिन कई लोग हाथ को ऊपर-नीचे करते

रहते हैं, जैसे कि पम्प चलाकर पानी निकालने की कोशिश कर रहे हों।



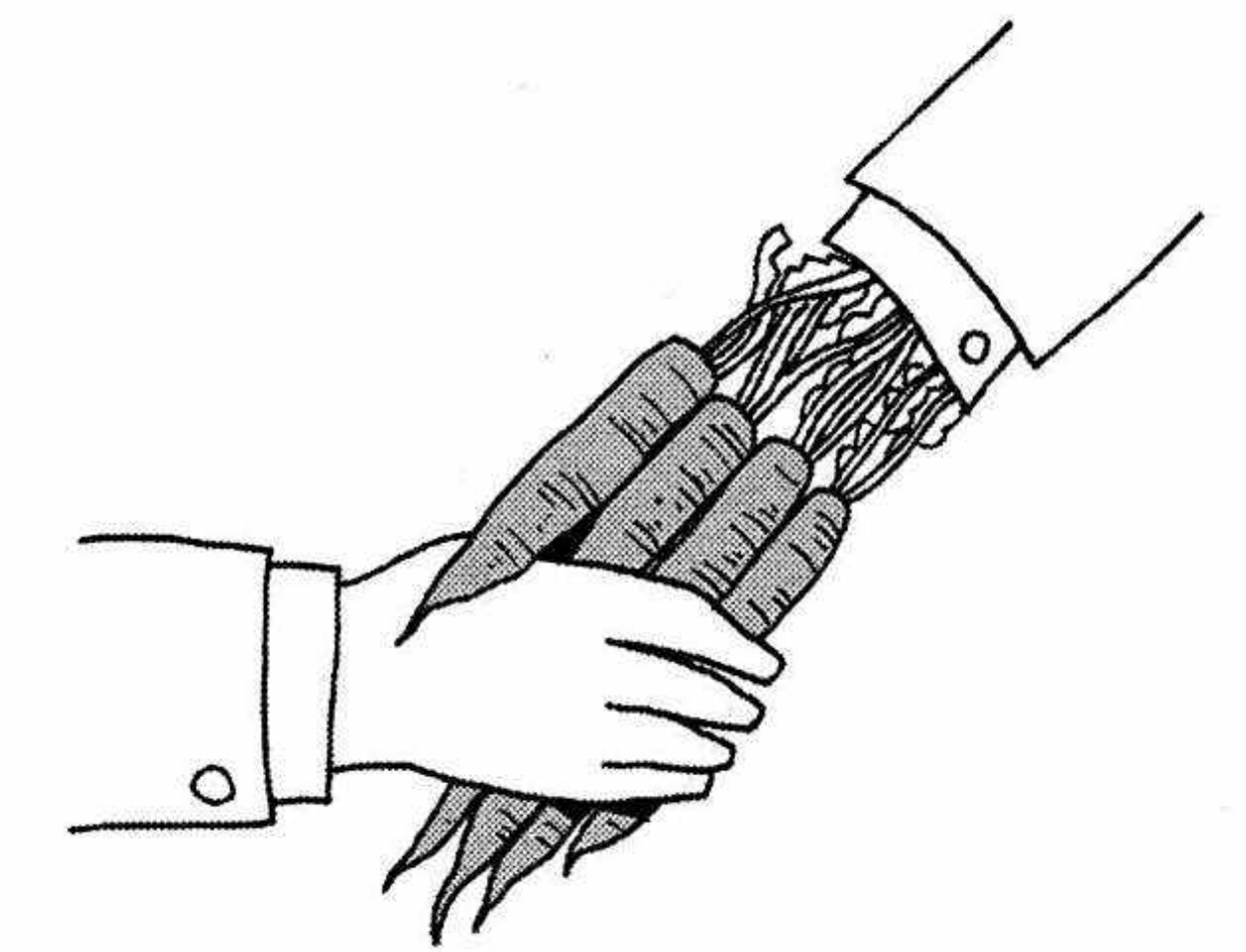
पम्प हैंडल

कई बार हाथ को पम्प करना कम हो जाता है, लेकिन पहल करने वाला हाथ को थामे रखता है, ताकि दूसरा व्यक्ति उसे छुड़ा न सके। दिलचस्प यह है कि अक्सर लोग अपना हाथ छुड़ाने की कोशिश भी नहीं करते। शारीरिक संपर्क बनाए रखने की यह मुद्रा हाथ छुड़ाने की कोशिश को कमज़ोर कर देती है।

8. डच ट्रीट

विश्वसनीयता मूल्याँकन : 2/10

यह तरीका थोड़ा शाकाहारी है और इसकी जड़ें नीदरलैंड में हैं, जहां किसी इंसान पर 'गाजर के गुच्छे की तरह हाथ मिलाने'का आरोप लगाया जा सकता है। यह वेट फ़िश का ही दूर का रिश्तेदार है, लेकिन यह थोड़ा सख़्त होता है और इसमें हाथ उतने चिपचिपे नहीं लगते।

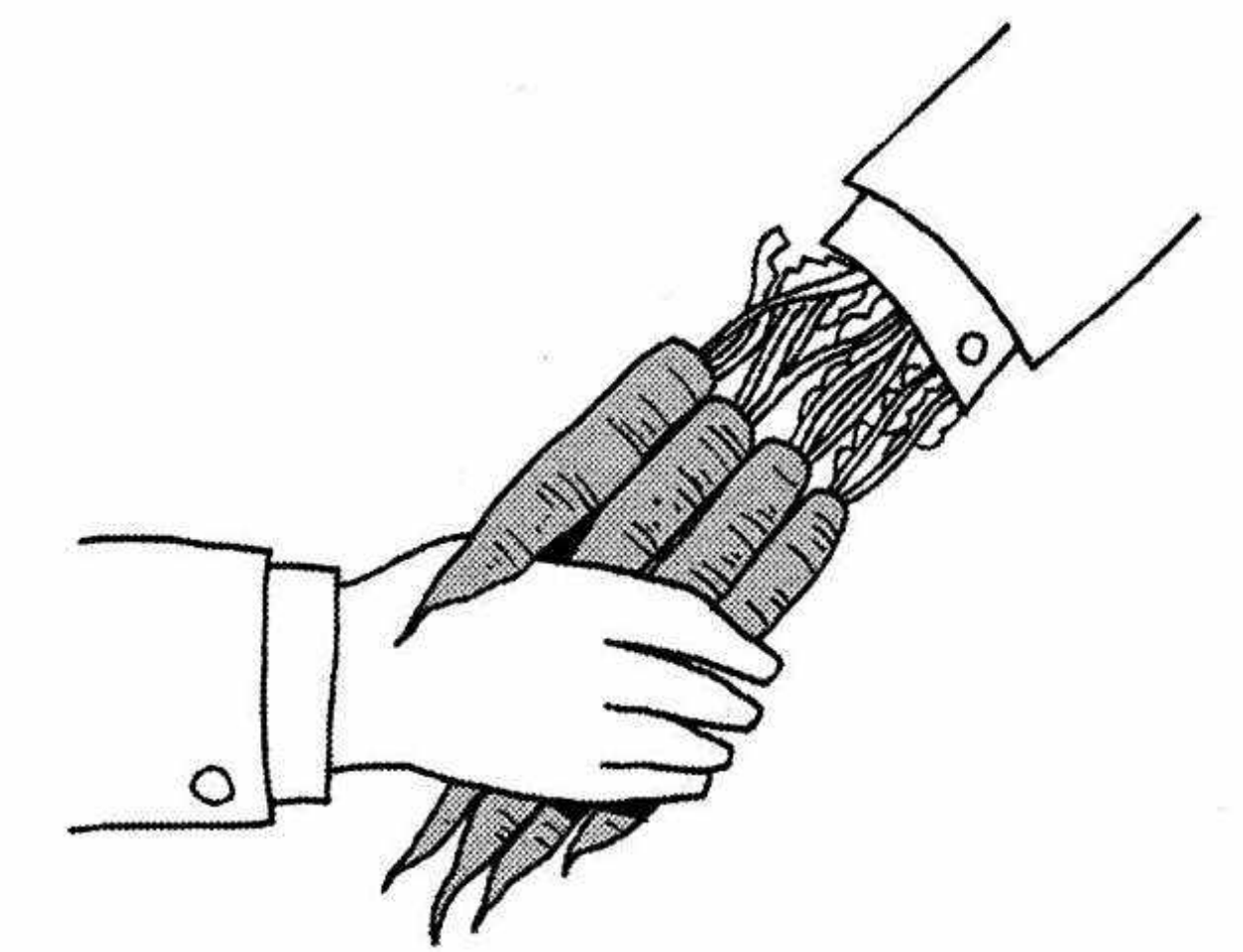


डच ट्रीट

नई पीढ़ी में इस हैंडशेक की जगह 'बर्तन पोंछने की गीले नम कपड़े'ने ली है। जैसा कि नाम से स्पष्ट है, इसका मतलब बताने की ज़रूरत नहीं है।

अराफ़ात-रैबिन हैंडशेक

नीचे दी गई तस्वीर में इज़राइल के स्वर्गीय प्रधानमंत्री यित्ज़ैक रैबिन और फ़िलिस्तीनी चेयरमैन यासर अराफ़ात 1993 में व्हाइट हाउस में हाथ मिलाते दिख रहे हैं, इसमें कई दिलचस्प चीजें उजागर हो रही हैं। राष्ट्रपति क्लिंटन बीचोंबीच खड़े रहने, अतिरिक्त ऊँचाई और फैली हुई बाँहों और खुली हथेलियों के कारण महत्वपूर्ण स्थिति में हैं, उन्हें देखकर लग रहा है जैसे कि वे अपने लोगों की सभा में कोई अधिष्ठाता देवता हैं। क्लिंटन की अर्द्धचंद्राकार भिंची हुई मुस्कान उनके द्वारा महसूस किए जा रहे या दिखाए जा रहे भावनात्मक संयम को व्यक्त कर रही है।



यासर अराफ़ात द्वारा बेंट - आर्म - पुल - इन की कोशिश और उनकी ओर खिंचने से बचते हुए स्टिफ़-आर्म थ्रस्ट अपनाते हुए यित्ज़ैक रैबिन (बाएँ)

इस मशहूर फ़ोटो में दोनों शख़्सियतें अपनी जगह पर मज़बूती से खड़ी हैं और दूसरे को उसकी जगह से खींचने की कोशिश कर रही हैं। यित्ज़ैक रैबिन तस्वीर के बाईं ओर सशक्त स्थिति में हैं और स्टिफ़ आम थ्रस्ट का इस्तेमाल करते हुए आगे झुककर अराफ़ात को अपने पर्सनल स्पेस से बाहर रखे हुए हैं, जबकि अराफ़ात बिल्कुल सीधे खड़े होकर बेंट - आर्म - पुल - इन से उनका प्रतिरोध कर रहे हैं।

सारांश

इस सच्चाई के बावजूद कि किसी मुलाकात के शुरुआती कुछ मिनट ही किसी रिश्ते को बनाने या बिगाड़ने का काम कर सकते हैं, बहुत कम लोग जानते हैं कि शुरुआती मुलाकातों में लोगों पर उनका कैसा प्रभाव पड़ता है। समय निकालकर अपने मित्रों और सहकर्मियों के साथ हाथ मिलाने की शैलियों का अभ्यास करने से आप जल्दी ही सीख जाएँगे कि हर बार सकारात्मक ढंग से हाथ कैसे मिलाया जा सकता है। हथेलियों को लंबवत रखकर और सामने वाले व्यक्ति की पकड़ की बराबरी करने वाले हैंडशेक को 10/10 यानी सबसे अच्छा माना जाता है।

अध्याय 3

मुस्कुराहट और हँसी का जादू

क्या कारण है कि यह दुनिया का सबसे आकर्षक आइकॉन है ?

बॉब की नज़रें कमरे के दूसरे कोने पर खड़ी काले बालों वाली एक आकर्षक महिला से मिलीं। उसे लगा कि वह उसे देखकर मुस्कुरा रही है। मौका न गँवाते हुए वह तेज़ी से उस महिला के पास पहुँचा और उससे बातचीत करने लगा। वह ज़्यादा बात नहीं कर रही थी, लेकिन उसकी मुस्कान ने बॉब को कोशिश करते रहने के लिए प्रेरित किया। उसकी एक महिला मित्र उनके पास से गुज़री और फुसफुसाकर बोली, 'भूल जाओ, बॉब... उसे लगता है कि तुम बेवकूफ़ हो।' वह भौंचक्का रह गया। लेकिन वह तो अब भी उसे देखकर मुस्कुरा रही थी! जैसा कि पुरुषों के साथ अक्सर होता है, बॉब महिला की दाँतों को प्रदर्शित न करने वाली भिंचे होंठ वाली मुस्कान के नकारात्मक मतलब को नहीं समझ सका।

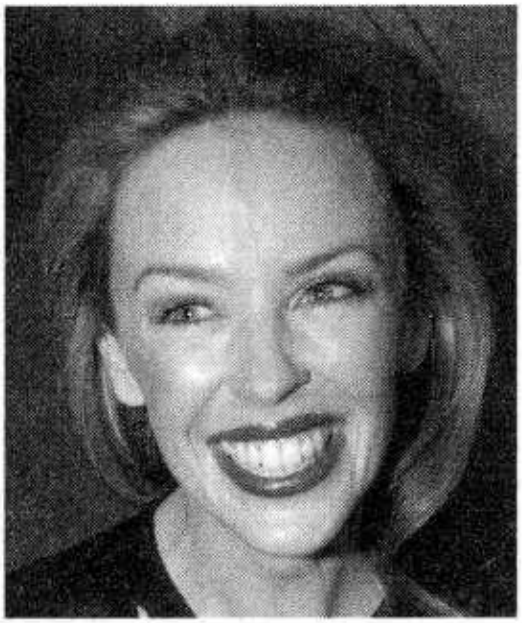
दादी-नानी अक्सर बच्चों को कहती थीं कि किसी नए व्यक्ति से मिलने पर 'चेहरा खुशनुमा

रखो', 'मुस्कुराकर बात करो', और 'अपने मोतियों जैसे दाँत दिखाओ', क्योंकि भीतर से कहीं उन्हें पता होता था कि ऐसा करके उन्हें दूसरे लोगों से सकारात्मक प्रतिक्रिया मिल सकती है।

मुस्कुराहट पर सबसे पहला दर्ज वैज्ञानिक अध्ययन उन्नीसवीं शताब्दी के आरंभिक वर्षों में किया गया, जब फ़्रांसीसी वैज्ञानिक गियोम दुशेन द बुलाने ने वास्तविक आनंद से आने वाली मुस्कान और अन्य प्रकार की मुस्कुराहटों के बीच के अंतर को दिखाने के लिए इलेक्ट्रोडायग्नॉस्टिक्स और इलेक्ट्रिकल स्टिम्युलेशन (विद्युत उद्दीपन) का प्रयोग किया। उन्होंने चेहरे की मांसपेशियों की कार्यप्रणाली को समझने के लिए गिलटीन द्वारा कटे सिरों का विश्लेषण किया। उन्होंने विभिन्न कोणों से चेहरे की मांसपेशियों को खींचा और सूची बनाकर विवरण दिया कि कौन सी मांसपेशी से किस तरह की मुस्कुराहट बनती है। उन्होंने पाया कि मुस्कुराहटें दो तरह की मांसपेशियों के समूह से नियंत्रित होती हैं : ज़ायगोमैटिक मेजर (प्रमुख गण्डास्थि), जो चेहरे के एक ओर से नीचे जाती हैं और मुँह के सिरे से जुड़ती हैं और ऑर्बिक्यूलरिस ऑक्युलाइ (गोलाकार नेत्रिका), जो आँखों को पीछे की ओर खींचती हैं। : ज़ायगोमैटिक मेजर्स मुँह को पीछे कर पीछे कर दाँतों को सामने दिखाकर गालों को बड़ा करती हैं, जबकि ऑर्बिक्यूलरिस ऑक्युलाइ आँखों को सिकोड़कर उनके आसपास झुर्रियाँ बना देती हैं, जिन्हें 'क्रोज़ फ़ीट'कहा जाता है। इन मांसपेशियों को समझना महत्वपूर्ण है, क्योंकि ज़ायगोमैटिक मेजर्स को नियंत्रित किया जा सकता है, यानी दोस्ताना भाव या समर्पण की स्थिति जताने की कोशिश में झूठमूठ की ख़ुशी दिखाती नकली मुस्कुराहट लाने के लिए इनका इस्तेमाल किया जा सकता है। आँखों में मौजूद ऑर्बिक्यूलरिस ऑक्युलाइ अपने आप करती हैं और सच्ची मुस्कान के असली काम जज्बात ज़ाहिर करती हैं। इसलिए किसी की मुस्कुराहट की सच्चाई जानने के लिए आँखों के आसपास बनी झुर्रियों को देखना चाहिए।

सहज मुस्कान आँखों के आसपास झुर्रियाँ बनाती है और झूठे लोग सिर्फ़ मुँह से मुस्कुराते हैं।

ख़ुशी की मुस्कान में न केवल होंठों के किनारे ऊपर की ओर हो जाते मुस्कुराहट और हँसी का जादू हैं, बल्कि आँखों के आसपास की मांसपेशियाँ भी सिकुड़ जाती हैं, जबकि नकली मुस्कान सिर्फ़ होंठों पर दिखाई देती है।



कौन सी मुस्कुराहट नकली है ? नकली मुस्कान केवल मुँह को पीछे की ओर खींचती है, असली मुस्कान मुँह के अलावा आँखों को भी पीछे की ओर खींचती है

वैज्ञानिक फ़ेशियल ऐक्शन कोडिंग सिस्टम (एफएसीएस) कहलाने वाली कोडिंग प्रणाली के प्रयोग से असली और नकली मुस्कान में अंतर बता सकते हैं। कैलिफ़ोर्निया यूनिवर्सिटी के प्रोफ़ेसर पॉल एकमन और केंटकी यूनिवर्सिटी के डॉ. वॉलेस वी फ़्रीज़ेन ने यह कोड तैयार किया था। सच्ची मुस्कान अवचेतन मस्तिष्क द्वारा उत्पन्न होती है, यानी यह ऑटोमैटिक या स्वतः होती है। आपके द्वारा खुशी महसूस करने पर ये संकेत मस्तिष्क में भावनाओं को प्रोसेस करने वाले हिस्से तक पहुँचते हैं, जिससे मुँह की मांसपेशियाँ हिलने लगती हैं, गाल उठ जाते हैं, आपकी आँखों के आसपास झुर्रियाँ बन जाती हैं और भौंहें थोड़ी सी उठ जाती हैं।

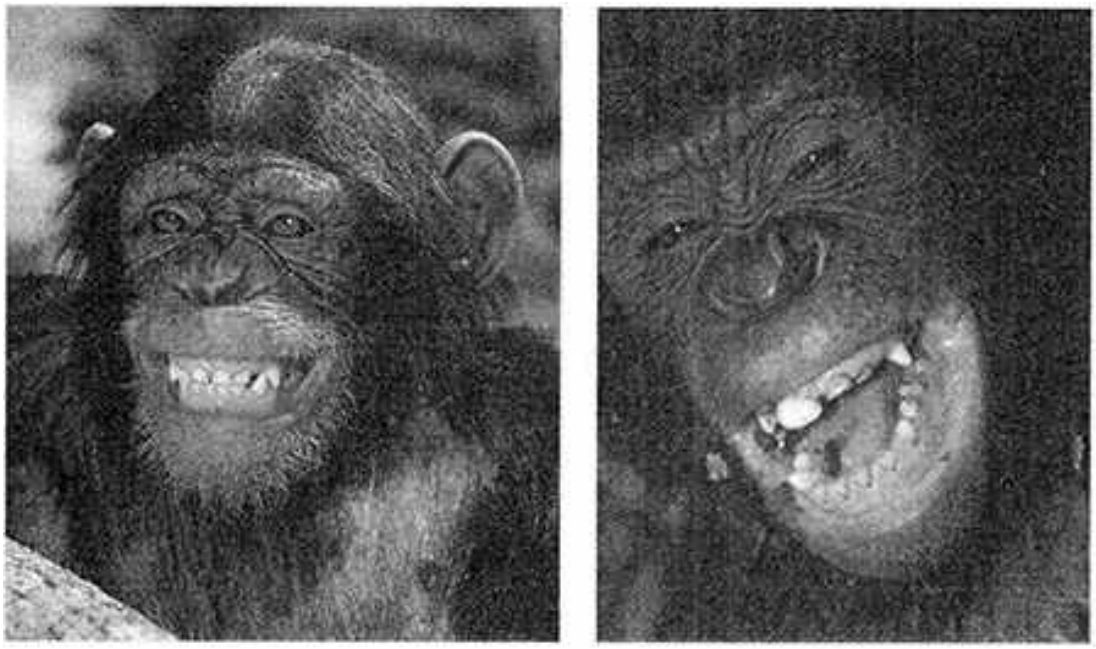
फ़ोटोग्राफ़र आपको 'चीज़'कहने के लिए बोलता है, क्योंकि यह शब्द कहने से ज़ायगोमैटिक मेजर मांसपेशियाँ पीछे की ओर हो जाती हैं। नतीजतन, नकली मुस्कान और पाखंड भरी तस्वीर सामने आती है।

नकली मुस्कान में भी आँखों के आसपास झुर्रियाँ दिख सकती हैं और गाल ऊँचे उठ सकते हैं, जिससे आँखें सिकुड़ती लगती हैं और लगता है कि मुस्कुराहट असली है। लेकिन कुछ संकेतों की मदद से इन मुस्कानों को असली मुस्कानों से अलग किया जा सकता है। जब कोई मुस्कुराहट सच्ची होती है, तो भौंहों और पपोटों के बीच का आँख का मांसल हिस्सा नीचे की तरफ़ होता है और भौंहों के किनारे थोड़े झुकते हैं।

मुस्कान समर्पण का संकेत है

मुस्कुराने और हँसने को दुनिया भर में खुश होने के संकेत के रूप में देखा जाता है। हम जन्म के समय रोते हैं, कुछ सप्ताह में मुस्कुराने लगते हैं और चौथे-पाँचवें महीने के बीच हँसना शुरू कर देते हैं। शिशु जल्दी ही समझ जाते हैं कि रोने से वे हमारा ध्यान खींच सकते हैं और मुस्कान से हमें बाँधे रख सकते हैं। हमारे नज़दीकी प्राइमेट संबंधियों यानी चिम्पांज़ियों पर किए गए हाल के शोधों से पता चला है कि मुस्कान एक गहरे और अधिक आदिम उद्देश्य को भी पूरा करती है।

अपनी आक्रामकता दिखाने और काटने की चेतावनी देने के लिए वानर अपने निचले दाँत दिखाते हैं। इंसान भी आक्रामक होने पर अपने निचले होंठ को नीचे या आगे की ओर करते हैं, क्योंकि वह निचले दांतों को छिपाकर रखने वाले आवरण का काम करता है। चिम्पांज़ियों की मुस्कान दो तरह की होती हैं- पहली है, किसी को संतुष्ट करने की। इसमें चिम्पांज़ी किसी प्रभुत्वशाली चिम्पांज़ी के सामने समर्पण दिखाता है। दूसरी 'फ़ियर फ़ेस'यानी डरा हुआ चेहरा कहलाती है, जिसमें निचले जबड़े को खोलकर दांत दिखाए जाते हैं। मुँह के किनारे पीछे की ओर नीचे झुक जाते हैं और यह इंसानी मुस्कुराहट से मेल खाती है।



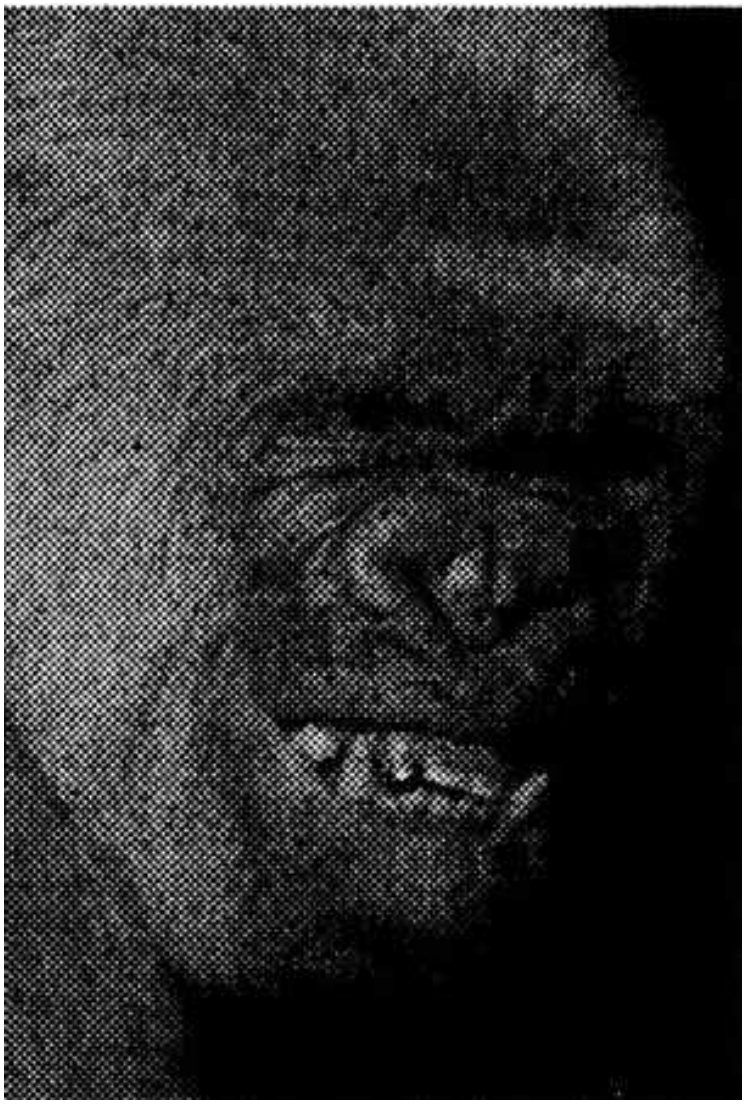
एक प्राइमेट का 'फ़ियर फ़ेस'(बाएँ) और 'प्ले फ़ेस'

दूसरा है, 'प्ले फ़ेस'यानी खिलंदड़ा चेहरा। इसमें दाँत दिखाई देते हैं, मुँह के किनारे और आँखें ऊपर की ओर होती हैं तथा इंसानों की हँसी जैसी आवाज़े निकाली जाती हैं। दोनों मामलों में इन मुस्कुराहटों का प्रयोग समर्पण की मुद्रा के रूप में किया जाता है। पहली कहती है, 'तुम्हें मुझसे ख़तरा नहीं है, क्योंकि जैसा कि तुम देख सकते हो मैं तुमसे डरा हुआ हूँ' और दूसरी कहती है, 'तुम्हें मुझसे ख़तरा नहीं है, क्योंकि जैसा कि तुम देख सकते हो मैं तो खिलंदड़े बच्चे की तरह हूँ'। किसी हमले या घायल होने से आशंकित बेचैन या डरा हुए चिम्पांज़ी ऐसा ही चेहरा बनाता है। ज़ायगोमैटिक्स मांसपेशियाँ मुँह के किनारों को क्षैतिज या नीचे की ओर पीछे करती हैं और

ऑर्बिक्यूलरिस मांसपेशियाँ नहीं हिलतीं। यह वही घबराहट भरी मुस्कान है, जो किसी व्यस्त सड़क पर चल रहे उस आदमी के चेहरे पर आती है, जो तभी किसी बस के नीचे कुचले जाने से बचा हो। यह डर की प्रतिक्रिया है, वह मुस्कुराते हुए कहता है, 'मैं तो बस मरने ही वाला था!'

नर वानरों की तरह इंसानों का मुस्कुराना भी वही काम करता है। यह दूसरे व्यक्ति को बताता है कि उसे आपसे कोई ख़तरा नहीं है और वे आपको निजी स्तर पर स्वीकार कर सकते हैं। मुस्कुराहट की कमी बताती है कि क्यों व्लादीमिर पुतिन, जेम्स कैग्नी, क्लिंट ईस्टवुड, मार्गरेट थैचर और चार्ल्स ब्रॉन्सन जैसे प्रभावशाली व्यक्ति हमेशा चिड़चिड़े या आक्रामक प्रतीत होते हैं और उन्हें शायद ही कभी कोई मुस्कुराते हुए देखता है – वे किसी भी तरह से ख़ुद को किसी से कम नहीं दिखाना चाहते।

अदालतों पर हुए शोधों से पता चलता है कि मुस्कुराहट के साथ की गई क्षमा याचना में बिना मुस्कान के साथ माफ़ी माँगने की तुलना में कम दंड भुगतना पड़ता है। वाकई दादी माँ की बात सही थी।



प्रसन्न, विनम्र या आपकी चीर-फाड़ की तैयारी में ?

मुस्कुराहट संक्रामक क्यों होती है

मुस्कान के बारे में सबसे ख़ास बात यह है कि अगर आप किसी को देखकर मुस्कुराते हैं, तो वह भी जवाब" में मुस्कुराएगा, भले आप दोनों की मुस्कान नकली ही क्यों न हो।

स्वीडन की उपसाला यूनिवर्सिटी के प्रोफ़ेसर उल्फ़ डिमबर्ग ने एक प्रयोग किया, जिससे पता चला कि कैसे आपका अवचेतन दिमाग़ चेहरे की मांसपेशियों पर सीधा नियंत्रण रखता है। मांसपेशियों के तंतुओं से इलेक्ट्रिकल सिग्नल लेने वाले एक यंत्र की मदद से उन्होंने खुशी और गुस्से भरे चेहरों की तस्वीरें दिखाकर 120 लोगों के चेहरे की मांसपेशियों की गतिविधि को नापा। इन लोगों को कहा गया कि वे उन चेहरों को देखकर भौंहें ,चढ़ाने, मुस्कुराने या भावहीन बने रहने की प्रतिक्रिया दें। कई बार उन्हें दिखाए गए हावभाव से बिल्कुल उलट प्रतिक्रिया देनी ,थी, जैसे मुस्कान को देखकर भौंहें चढ़ाना या फिर गुस्से को देखकर मुस्कुराना। परिणामों से स्पष्ट हुआ कि इन लोगों का अपने चेहरे की मांसपेशियों पर पूरा नियंत्रण नहीं था। किसी गुस्सैल चेहरे को देखकर भौंहें चढ़ाना आसान था, लेकिन उसे देखकर मुस्कुराना काफ़ी मुश्किल था। ये लोग अपनी सहज प्रतिक्रिया को जानबूझकर नियंत्रित करने की कोशिश कर रहे थे, लेकिन उनके चेहरे की मांसपेशियों का खिंचाव एक अलग ही कहानी बयाँ कर रहा था- सामने दिख रहे हावभाव ही उनके चेहरे पर आ ,रहे थे, जबकि उनकी कोशिश उससे ठीक उलट थी।

यूनिवर्सिटी कॉलेज लंदन की प्रोफ़ेसर रुथ कैम्पबेल का मानना है कि मस्तिष्क में एक ‘मिरर न्यूरॉन‘होता है, जो चेहरे और अभिव्यक्तियों की पहचान के लिए ज़िम्मेदार भाग को सक्रिय करता है। और फिर एक ‘मिररिंग सिस्टम‘यानी प्रतिबिम्ब प्रणाली तुरंत शुरू हो जाती है। दूसरे शब्दों में, चाहे हम महसूस करें या न करें, हम सहज ही सामने दिखने वाले चेहरे के भावों की नकल करने लगते हैं।

यही कारण है कि अपने बॉडी लैंग्वेज के पिटारे में नियमित रूप से मुस्कुराने को शामिल करना बहुत ज़रूरी है और ऐसे हालात में भी मुस्कुराएँ, जब आप ऐसा नहीं करना चाहते, क्योंकि इससे दूसरे लोगों के नज़रिये और आपके प्रति उनके रवैये पर सीधा असर पड़ता है।

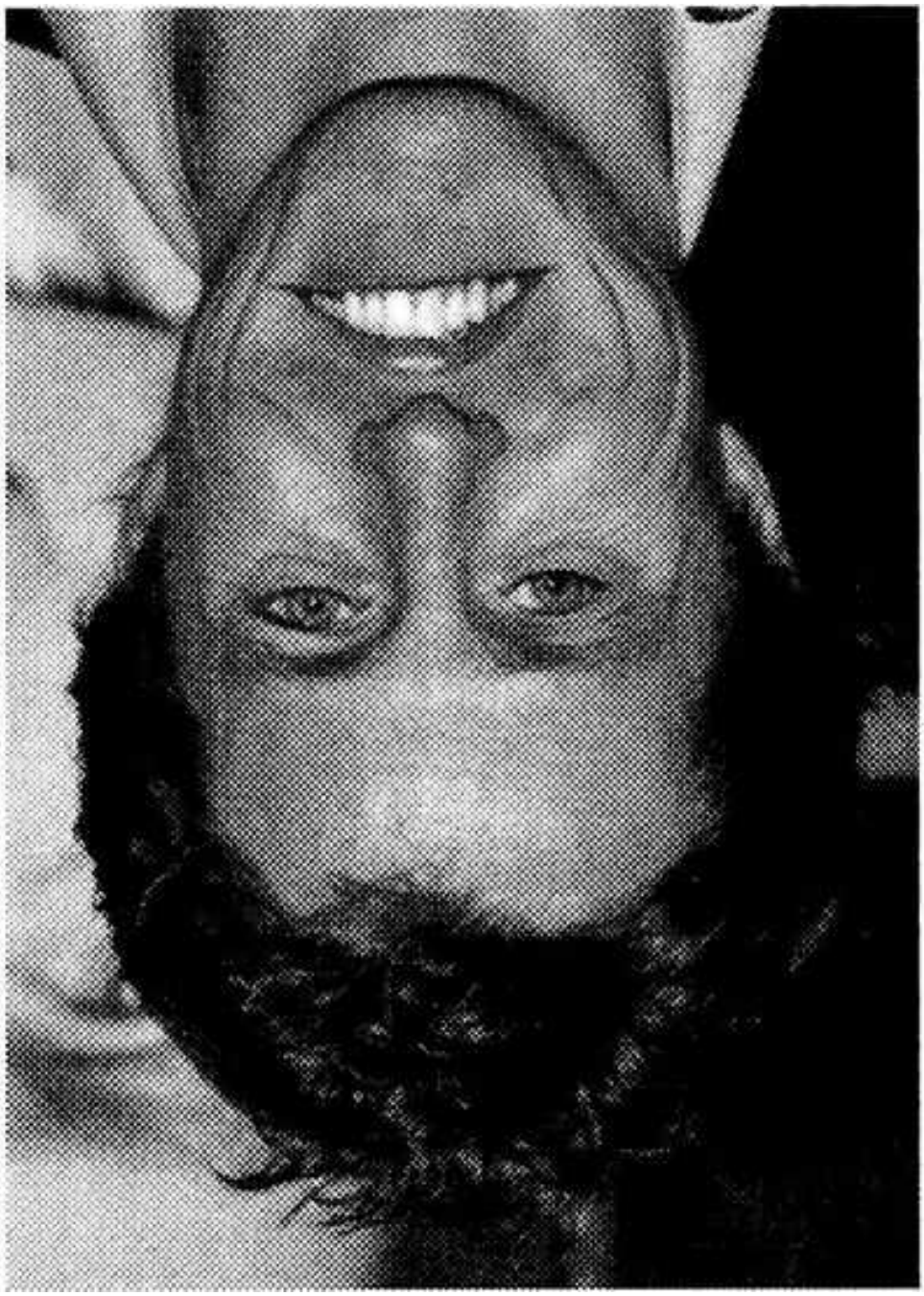
विज्ञान ने साबित कर दिया है कि जितना अधिक आप मुस्कुराएँगे, आपको लोगों से उतनी ही सकारात्मक प्रतिक्रिया मिलेगी।

सेल्स और नेगोशिएन्स प्रक्रिया के 30 वर्ष से अधिक के अध्ययन में हमने पाया कि सही समय पर मुस्कुराने से, जैसे कि किसी बातचीत की शुरुआत में जब लोग एक-दूसरे को आँक रहे होते हैं, दोनों पक्षों से सकारात्मक प्रतिक्रिया मिलती है और परिणामस्वरूप अधिक सफल नतीजे और अच्छे बिक्री अनुपात मिलते हैं।

मुस्कुराहट कैसे मस्तिष्क को चकमा देती है

मुस्कान का अर्थ निकालने की योग्यता जीवित रहने के एक साधन के रूप में मस्तिष्क में स्वाभाविक रूप से होती है। मुस्कुराहट अनिवार्य रूप से एक समर्पण या झुकने का संकेत है,

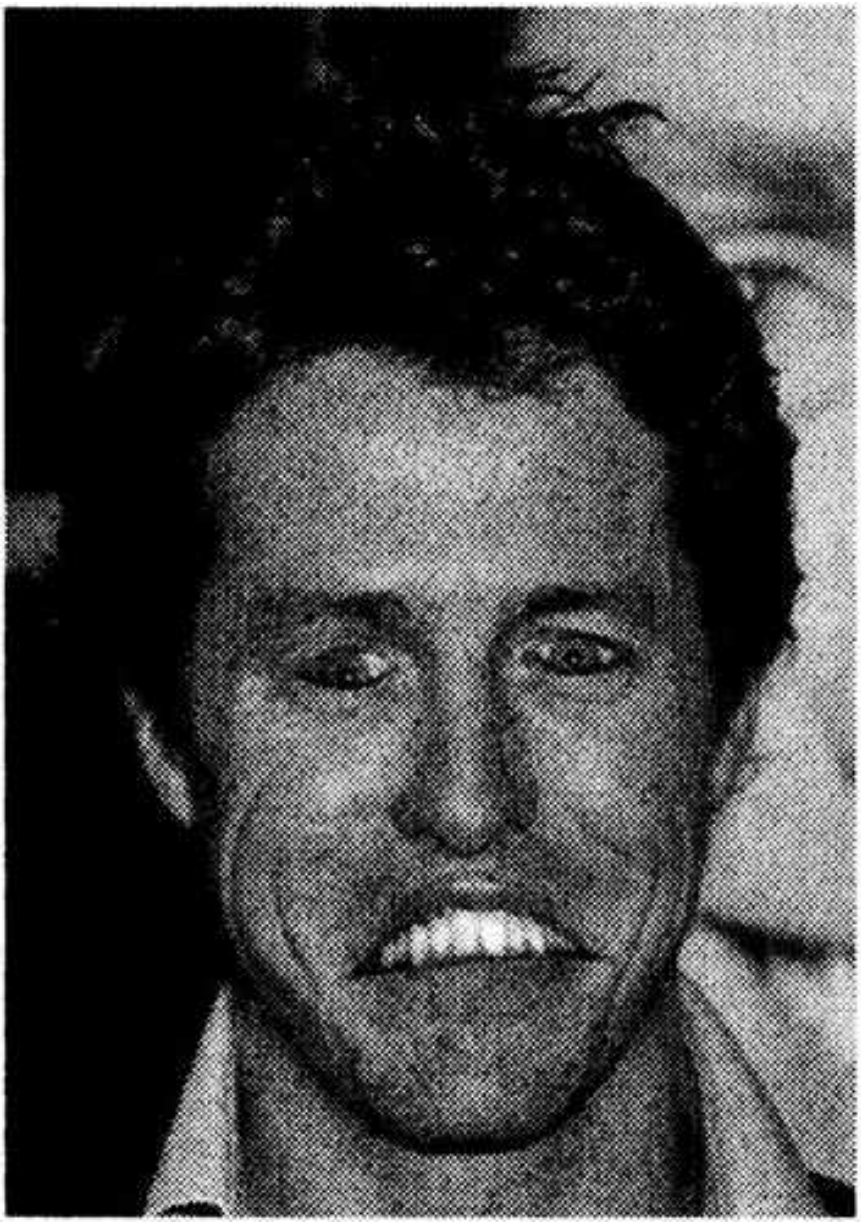
हमारे पूर्वजों के लिए यह समझना बहुत ज़रूरी था कि सामने से आने वाला अजनबी दोस्ताना है या फिर आक्रामक, इसे नहीं समझने वाला ख़त्म हो गया।



क्या आप इस कलाकार को पहचानते हैं ?

इस तस्वीर को देखने पर शायद आप ह्यू ग्रांट को पहचान लें। जब लोगों से इस फ़ोटो में उनके हावभाव का वर्णन करने के लिए कहा गया, तो उनके मुस्कुराते लगते चेहरे के कारण अधिकतर लोगों ने उन्हें निश्चिंत और प्रसन्नचित्त बताया। इसे सही सीधा करने पर भावनात्मक अभिव्यक्ति

का अलग ही नज़ारा दिखाई दिया।



हमने डरावना चेहरा दिखाने के लिए ग्रांट की आँखों और मुस्कान को काटकर यहाँ चिपकाया, लेकिन जैसा कि आप देख सकते हैं, आपका मस्तिष्क उल्टाए हुए चेहरे पर दिखती मुस्कान को भी पहचान सकता है। इसके अलावा मस्तिष्क चेहरे के अन्य हिस्सों से भी मुस्कान को अलग कर सकता है। इससे मुस्कुराहट के ज़ोरदार असर की मिसाल मिलती है।

नकली मुस्कान का अभ्यास करना

जैसा कि हमने कहा, अधिकतर लोग सचेतन रूप से नकली और असली मुस्कुराहट के बीच फ़र्क नहीं कर सकते। चाहे कोई मुस्कान नकली ही क्यों न हो, फिर भी हम इस बात से ही संतुष्ट

हो जाते हैं कि कोई हमें देखकर मुस्कुरा रहा है। मुस्कुराना एक ऐसी सम्मोहक मुद्रा है कि अधिकांश लोग ग़लती से यह मान लेते हैं कि यह झूठ बोलने वालों की प्रिय अभिव्यक्ति है। पॉल एकमन के शोध ने बताया कि जब लोग जानबूझकर झूठ बोलते हैं तो उनमें से अधिकतर, ख़ासकर पुरुष सामान्य से कम मुस्कुराते हैं। एकमन का मानना है कि झूठे लोगों को एहसास होता है कि अधिकांश लोग मुस्कुराने को झूठ से जोड़कर देखते हैं, इसलिए वे जानबूझकर मुस्कुराहट में कमी करते हैं। सच्ची मुस्कान के मुकाबले झूठे इंसान की मुस्कान होंठों पर जल्दी आती है और ज़्यादा देर तक बनी रहती है, जैसे कि उस इंसान ने कोई मुखौटा पहना हो।

झूठी मुस्कुराहट चेहरे के एक तरफ़ ज़्यादा गहरी लगती है क्योंकि मस्तिष्क के दोनों हिस्से उसे सच्चा दिखाने की कोशिश में लग जाते हैं। चेहरे के भावों से संबंधित मस्तिष्क का हिस्सा दाएँ गोलार्ध में होता है और मुख्यतया शरीर के बाएँ हिस्से को संकेत भेजता है। परिणामस्वरूप चेहरे के दाईं ओर के मुकाबले बाईं ओर के भाव अधिक स्पष्ट होते हैं। असली मुस्कुराहट में मस्तिष्क के दोनों गोलार्ध चेहरे के दोनों भागों को संतुलन के साथ काम करने का निर्देश देते हैं।

झूठ बोलने पर चेहरे के बाएँ हिस्से की मुस्कुराहट दाएँ भाग के मुकाबले अधिक स्पष्ट होती है।

तस्कर कम मुस्कुराते हैं

ऑस्ट्रेलियाई कस्टम्स ने 1986 में हमें ऑस्ट्रेलिया में तस्करी कर लाई गई अवैध प्रतिबंधित वस्तुओं और नशीले पदार्थों की अधिक मात्रा ज़ब्त करने में सहायता करने वाला एक कार्यक्रम तैयार करने को कहा। तब तक कस्टम्स अधिकारी यह मानते थे कि झूठ बोलते समय या किसी दबाव में होने पर झूठे लोग ज़्यादा मुस्कुराते हैं। हमने कुछ लोगों को जानबूझकर झूठ बोलने को कहा और उन्हें फ़िल्माया। विश्लेषण से ठीक इससे उल्टे परिणाम मिले, झूठ बोलने पर लोग कम या फिर बिल्कुल नहीं मुस्कुराए और हर संस्कृति में ऐसे परिणाम मिले। सच बोलने वाले निर्दोष लोगों ने ईमानदारी का प्रदर्शन करते समय अपनी मुस्कुराहट बढ़ा दी। मुस्कुराने की जड़ें समर्पण में हैं, इसलिए बेगुनाह लोग इल्ज़ाम लगाने वालों को संतुष्ट या ख़ुश करने की कोशिश में ज्यादा मुस्कुरा रहे थे, जबकि पेशेवर झूठ बोलने वालों ने मुस्कुराना और अन्य शारीरिक संकेत कम कर

दिए थे। यह वैसा ही है, जैसे ट्रैफ़िक लाइट्स पर पुलिस की कोई कार आप तक पहुँचे और किसी कानून को न तोड़ने के बावजूद पुलिस की मौजूदगी से आप ख़ुद को कसूरवार महसूस कर मुस्कुराने लगें। इससे स्पष्ट होता है कि नकली मुस्कुराहट को कैसे नियंत्रित किया जाता है और इसे आसपास की परिस्थिति के संदर्भ में देखा जाना चाहिए।

पाँच सामान्य प्रकार की मुस्कुराहटें

अब प्रस्तुत हैं, आमतौर पर दिखने वाली मुस्कुराहटें और उनका विश्लेषणः

1. टाइट लिप्ड स्माइल (भिंचे होंठ वाली मुस्कान)

दाँतों को छिपाकर होंठों को बिल्कुल कसकर भींचा जाता है, जिससे चेहरे पर एक सीधी रेखा बन जाती है। यह मुस्कान संकेत देती है कि मुस्कुराने वाला कोई रहस्य या दबा हुआ ख़याल या नज़रिया छिपाए हुए है और वह आपको उसके बारे में नहीं बताना चाहता। यह महिलाओं की पसंदीदा मुस्कुराहट है, जो किसी के प्रति अपनी नापसंदगी को ज़ाहिर नहीं करना चाहती। आमतौर पर अन्य महिलाएँ इसे अस्वीकृति के संकेत के तौर पर स्पष्टतया समझ सकती हैं। अधिकतर पुरुष इससे अनजान रहते हैं।

भिंचे हुए होंठों की मुस्कान बता रही है कि कोई रहस्य है, जिसे वह आपके साथ नहीं बाँटना चाहती

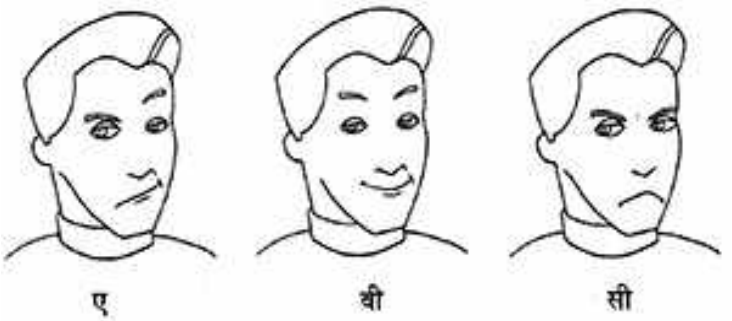
उदाहरण के लिए, एक महिला किसी दूसरी महिला के बारे में सोचती है, ‘मेरे ख़याल से वह बहुत आक्रामक और अति महत्वाकांक्षी है’, लेकिन असल में ऐसी बात करने के बजाय वह कहती है, ‘वह बहुत काबिल औरत है और जानती है कि उसे क्या चाहिए’, और फिर अपने होंठ कसकर बंद रखकर मुस्कुराती है। पत्रिकाओं में छपी व्यापार जगत के सफल व्यक्तियों की तस्वीरों में भी टाइट लिप्ड स्माइल होती है, जो दरअसल कहती है, ‘मेरे पास सफलता के सूत्र हैं, आपको

उनका अनुमान लगाने की कोशिश करते रहिए।' इन साक्षात्कारों में ये लोग सफलता के सिद्धांतों की बात करते हैं, लेकिन ऐसा बहुत कम होता है कि वे अपनी सफलता के बारे में विस्तार से बताएँ। इसके उलट, रिचर्ड ब्रैन्सन के चेहरे पर हमेशा दाँत दिखाती मुस्कान रहती है और वे अपनी सफलता के कारणों पर बात भी करते हैं, क्योंकि वे जानते हैं कि अधिकतर लोग वैसा करेंगे नहीं।

टोनी और चेरी ब्लेयर, शेरी की आख़िरी प्रेगनेंसी के बारे में 'टाइट लिप्ड' थे

2. ट्विस्टेड स्माइल (ऐंठन भरी मुस्कान)

यह मुस्कुराहट चेहरे के दोनों तरफ़ विपरीत भाव दिखाती है। चित्र ए में मस्तिष्क का दायाँ हिस्सा चेहरे के बाएँ भाग पर मुस्कान लाने के लिए बाईं भौंह, बाईं ज़ायगोमैटिक मांसपेशियों और बाएँ गाल को उठाता है। दूसरी ओर, मस्तिष्क का बायाँ भाग चेहरे के दाएँ हिस्से पर मौजूद मांसपेशियों को नीचे करता है, जिससे उस पर क्रोध का भाव उभरता है। यदि आप चेहरे के हर भाग के प्रतिबिंब के लिए चित्र ए के बीचोंबीच 90 डिग्री पर एक आईना रखते हैं, तो दो बिल्कुल अलग तरह के हावभाव वाले दो चेहरे दिखाई देते हैं। चेहरे के दाएँ हिस्से के प्रतिबिंब से चित्र बी सामने आता है, जिसमें बनावटी मुस्कान है और बाएँ भाग का प्रतिबिंब (चित्र सी) गुस्सैल तेवर दिखाता है।

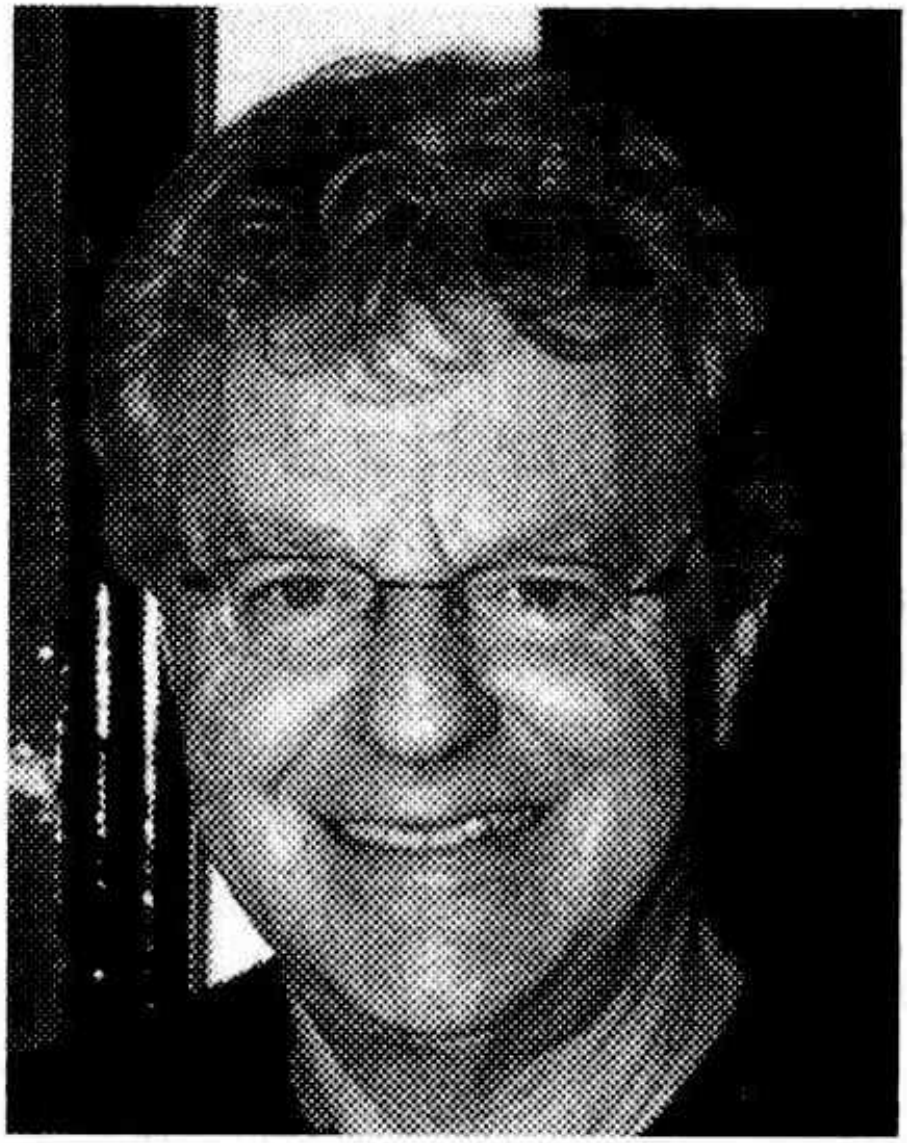


ट्विस्टेड स्माइल पश्चिमी जगत की एक अनोखी ख़ासियत है और जानबूझकर इसे अपनाया जाता है, जिसका मतलब है कि यह एक ही संदेश भेजती है और वह है - कटाक्ष का।

3. ड्रॉप-जॉ स्माइल (जबड़ा नीचे कर मुस्कुराना)

यह अभ्यास करके सीखी जाने वाली मुस्कान है, जिसमें निचले जबड़े को नीचे कर यह जताया जाता है कि वह इंसान हँस रहा है या मज़ाकिया मिज़ाज का है। बैटमैन के जोकर, बिल क्लिंटन और ह्यू ग्रांट जैसे लोगों की यह पसंदीदा मुस्कान है। ये सभी अपने श्रोताओं में अच्छी प्रतिक्रिया तैयार करने या ज़्यादा वोट लेने के लिए इस मुस्कान का इस्तेमाल करते हैं।

आँखों में नकली मुस्कान लाने की कोशिश में ड्रॉप-जॉ स्माइल



ड्रॉप-जॉ स्माइल, जिसमें प्रसन्नता दिखाने के लिए सिर्फ़ जबड़े को नीचे किया जाता है।

4. साइडवेज़ - लुकिंग — अप स्माइल (तिरछी निगाहों से ऊपर देखते हुए मुस्कुराना)

नीचे झुके हुए सिर को एक ओर करके ऊपर देखते हुए होंठों को भींचकर मुस्कुराने से इंसान नौजवान, खिलंदड़ और रहस्यात्मक लगता है। पुरुषों को यह शर्मीली मुस्कान पसंद है, क्योंकि किसी महिला के होंठों पर आई यह मुस्कान उनमें पिता होने के जज्बात जगाती है, जिससे उनमें महिलाओं की रक्षा और उनकी देखभाल करने की इच्छा पैदा होती है। प्रिंसेस डायना इस मुस्कान से हर जगह लाखों लोगों का दिल जीत लेती थीं।

डायना की साइडवे - लुकिंग - अप स्माइल का महिलाओं और पुरुषों, दोनों पर बहुत ज़बरदस्त असर पड़ता था।

इस मुस्कान से पुरुषों में उनकी हिफ़ाज़त करने की इच्छा जगती थी और महिलाएँ उनके जैसा दिखना चाहती थीं। कोई आश्चर्य नहीं कि पुरुषों को आकर्षित करने के लिए महिलाओं के पिटारे में मौजूद इस मुस्कान का कोर्टशिप के दौरान अक्सर प्रयोग किया जाता है, क्योंकि पुरुषों को यह सम्मोहक लगती है और उन्हें आमंत्रित करने का सशक्त संकेत देती है। इसी मुस्कान को अब प्रिंस विलियम ने अपना लिया है, जिससे वे न केवल लोगों का प्यार जीतते हैं, बल्कि वे उन्हें डायना की याद भी दिलाते हैं।

5. जॉर्ज डब्ल्यू बुश ग्रिन (जॉर्ज डब्ल्यू बुश की बनावटी मुस्कान)

राष्ट्रपति जॉर्ज डब्ल्यू बुश के चेहरे पर एक स्थायी बनावटी मुस्कान बनी रहती है। रे बर्डविसल ने पाया कि अमेरिका की अन्य जगहों के मुकाबले अटलांटा, लुईविल, मेम्फ़िस, नैशविल और टेक्सस में मध्यमवर्गीय लोग अधिक मुस्कुराते हैं। बुश टेक्सस के निवासी हैं

और वे अन्य अमरीकियों से अधिक मुस्कुराते हैं। नतीजतन, किसी न मुस्कुराने वाले इंसान से टेक्सस में पूछा जा सकता है कि क्या वह 'किसी बात को लेकर नाराज़ है', जबकि न्यूयॉर्क में मुस्कुराते हुए इंसान से पूछा जा सकता है कि उसे 'कौन सी बात मज़ाकिया लग रही है ?'राष्ट्रपति जिमी कार्टर भी दक्षिणी अमेरिका के निवासी थे, जो हमेशा मुस्कुराते रहते थे। इससे उत्तर अमेरिकावासी आशंकित रहते थे कि कार्टर ऐसा कुछ जानते हैं, जिसकी जानकारी उन्हें नहीं है।

हमेशा मुस्कुराते रहिए। हर कोई सोचेगा कि आपके दिमाग में कुछ चल रहा है

हँसी सबसे अच्छी औषधि क्यों है।

मुस्कान की तरह हँसी को भी आपकी शख़्सियत के एक हिस्से के रूप में देखा जा सकता है, इससे दोस्त आकर्षित होते हैं, सेहत बेहतर होती है और ज़िंदगी लंबी होती है। जब हम हंसते हैं, तो हमारे शरीर के हर अंग पर उसका सकारात्मक असर पड़ता है। हमारी सांस तेज़ चलती है, जिससे सीने, नाक, पेट, चेहरे और कंधों का व्यायाम होता है। हँसी से खून में ऑक्सीजन की मात्रा बढ़ती है, जिससे न केवल स्वस्थ होने की प्रक्रिया और रक्तसंचार तेज़ होता है, बल्कि त्वचा की सतह के पास की मौजूद रक्त वाहिकाएं फैल जाती हैं। यही कारण है कि हँसते समय लोगों के चेहरे लाल हो जाते हैं। इससे हृदयगति धीमी हो जाती है, धमनियां फैल जाती हैं, भूख बढ़ती है और ऊर्जा का तेज़ी से इस्तेमाल होता है। न्यूरोलॉजिस्ट हेनरी रूबनस्टाइन ने पाया कि एक मिनट खुलकर हँसने से 45 मिनट तक का विश्राम मिलता है। स्टैनफ़ोर्ड यूनिवर्सिटी के प्रोफ़ेसर विलियम फ़ाइ का कहना है कि 100 बार की हँसी आपके शरीर को रोइंग मशीन पर 10 मिनट तक किए गए व्यायाम का लाभ देती है। मेडिकल नज़रिये से अच्छी हँसी आपके लिए वाकई अच्छी है।

बूढ़े होने के साथ–साथ हम ज़िदगी को लेकर अधिक गंभीर होते जाते हैं। एक वयस्क व्यक्ति दिन भर में औसतन *15* बार हँसता है; जबकि एक छोटा बच्चा एक दिन में औसतन *400* बार हँसता है।

हँसी को क्यों गंभीरता से लिया जाना चाहिए

शोध से पता चला है कि जो लोग कभी–कभार ख़ुशी महसूस न करने के बावजूद हमेशा मुस्कुराते या हँसते हैं, उनके मस्तिष्क के बाएँ गोलार्ध में मौजूद 'हैपी ज़ोन'के एक हिस्से में विद्युतीय गतिविधि बढ़ जाती है। हँसी पर किए गए बहुत से अध्ययनों में से एक में मैडिसन की विस्कॉन्सिन यूनिवर्सिटी में मनोविज्ञान के प्रोफ़ेसर रिचर्ड डेविडसन ने लोगों को मस्तिष्क की

तरंगों की गतिविधि नापने वाली ईईजी (इलेक्ट्रोएनसेफ़ेलोग्राफ़) मशीनों से जोड़ा और उन्हें हास्य फ़िल्में दिखाई। मुस्कुराने से उनके हैप्पी ज़ोन में गतिविधियाँ बहुत तेज़ हो गई। उन्होंने साबित कर दिया कि जानबूझकर हँसी और मुस्कुराहट पैदा करके हमारा दिमाग़ स्वाभाविक प्रसन्नता की ओर प्रेरित होता है।

नॉर्थ कैरोलिना यूनिवर्सिटी में मनोविज्ञान के प्रोफ़ेसर आर्नी कैन ने पाया कि तनाव से लड़ने में हास्य का सकारात्मक प्रभाव पड़ता है। कैन ने डिप्रेशन (मानसिक अवसाद) के आरंभिक लक्षण वाले लोगों को लेकर एक प्रयोग किया। दो समूहों को तीन हफ़्ते तक वीडियो दिखाए गए। हास्य से जुड़े वीडियोज़ देखने वाले समूह के लक्षणों में उस समूह के मुकाबले अधिक सुधार दिखाई दिया, जिसने दूसरे वीडियो देखे थे। उन्होंने यह भी पाया कि अल्सर से पीड़ित लोग सामान्य लोगों से ज़्यादा भौंहे चढ़ाते हैं। यदि आपको लगे कि आपकी त्योरियाँ चढ़ रही हैं, तो उससे बचने के लिए अपने माथे पर हाथ रखकर बात करने की कोशिश करें।

हम क्यों हँसते और बात करते हैं, जबकि चिम्पांज़ी ऐसा नहीं करते

बाल्टीमोर की मैरीलैंड यूनिवर्सिटी में मनोविज्ञान के प्रोफ़ेसर रॉबर्ट प्रोवाइन ने पाया कि इंसानों की हँसी अपने नरवानर संबंधियों से अलग है। चिम्पांज़ी की हँसी हाँफ़ने जैसी लगती है और उसमें हर जाती या आती हुई साँस के साथ एक ध्वनि निकलती है। श्वसन चक्र और स्वर के उच्चारण के बीच एक–एक के इस अनुपात के कारण अधिकतर नरवानरों का बोल पाना मुमकिन हुआ है। जब मानवों ने सीधे खड़े होकर चलना शुरू किया, तो उसके शरीर के ऊपरी हिस्से को वज़न उठाने के कामों से मुक्ति मिल गई और इससे उसका श्वसन नियंत्रण बेहतर हुआ। नतीजतन, इंसान सांस छोड़ने को छोटे–छोटे हिस्सों में बाँट सकता है और उसमें उतार–चढ़ाव लाकर भाषा और हँसी उत्पन्न कर सकता है। चिम्पांज़ी में भाषा की अवधारणा हो सकती है, लेकिन वे शारीरिक तौर पर भाषा के स्वर नहीं बना सकते। हमारे सीधे चलने के कारण हम कई प्रकार की ध्वनियों को निकाल सकते हैं, जिसमें हँसी और मुस्कान शामिल हैं।

हास्य कैसे उपचार करता है

हँसी एन्डॉर्फ़िन्स नामक शरीर के प्राकृतिक दर्दनाशकों और अच्छा महसूस करने के भाव को बढ़ाने वाले रसायनों को बढ़ाती या उद्दीप्त करती है, जिससे तनाव से राहत मिलती है और शरीर को ठीक होने में मदद मिलती है। जब नॉर्मन कज़न्स को एंकिलोस्पॉन्डिलाइटिस बीमारी हुई तो डॉक्टरों ने उनसे कहा कि वे कुछ नहीं कर सकते और कज़न्स को ज़िंदगी भर कष्टदायक दर्द झेलना होगा। लेकिन कज़न्स ने एक होटल का कमरा किराए पर लिया और जितनी भी हास्य फिल्में मिल सकती थीं, सबको मँगवाया : मार्क्स ब्रदर्स, एयरप्लेन और द थ्री स्टूजेस, आदि। उन्होंने बार–बार ये फ़िल्में देखीं और जितना ज़ोर से हँस सकते थे, हँसे। छह महीने की उनकी इस लाफ़्टर थेरेपी (हास्य चिकित्सा) के बाद डॉक्टरों को तब बहुत आश्चर्य हुआ जब उन्होंने पाया कि कज़न्स की बीमारी पूरी तरह ठीक हो चुकी थी। इस आश्चर्यजनक परिणाम के बाद कज़न्स की एनैटमी ऑफ़ एन इलनेस नामक पुस्तक प्रकाशित हुई और एन्डॉर्फ़िन्स के कार्यों को लेकर बड़े पैमाने पर शोध शुरू हुए। हमारे हँसने पर हमारा मस्तिष्क एन्डॉर्फ़िन्स नामक रसायन छोड़ता है। इनकी रासायनिक बनावट मार्फ़िन और हेरोइन जैसा होता है और इनसे शरीर की रोग प्रतिरोधक प्रणाली मज़बूत होती है और शरीर पर इनका शामक प्रभाव होता है। इससे स्पष्ट होता

है कि क्यों खुशमिज़ाज लोग बहुत कम दुखी और बीमार होते हैं, जबकि शिकवे–शिकायत करने वाले लोग अक्सर बीमार पड़ते हैं।

रोने की हद तक हँसना

मनोवैज्ञानिक और शरीर वैज्ञानिक के दृष्टिकोण से रोना और हँसना एक–दूसरे से जुड़े हैं। पिछली बार कब किसी के चुटकुला सुनाने पर हँसते–हँसते आपके पेट में बल पड़ गए थे और आप ख़ुद पर काबू नहीं रख पाए थे ? उसके बाद आपने कैसा महसूस किया था ? आपको एक सिहरन सी महसूस हुई थी, है न ? आपके दिमाग ने आपके शरीर में एन्डॉर्फ़िन्स छोड़ दिए थे, जिससे आपको स्वाभाविक तौर पर मदहोशी महसूस हुई थी। नशेड़ी लोगों को भी नशा करने के बाद ऐसा ही महसूस होता है। जिंदगी की मुश्किलों को झेलते हुए जिन लोगों को हँसने में मुश्किल होती है, वे एन्डॉर्फ़िन्स के कारण आने वाली हँसी के एहसास को महसूस करने के लिए अक्सर शराब तथा अन्य नशीले पदार्थों का सहारा लेते हैं। शराब से बंधन ढीले पड़ जाते हैं और लोग ज़्यादा हँस पाते हैं, जिससे एन्डॉर्फ़िन्स का स्राव होता है। यही वजह है कि ज़िंदगी से संतुष्ट लोग शराब पीने पर ज्यादा हँसते हैं, जबकि नाख़ुश लोग ज्यादा उदास या हिंसक भी हो जाते हैं।

लोग शराब और ड्रग्स लेकर वैसा ही महसूस करना चाहते हैं, जैसा कि खुशमिज़ाज लोग सामान्य तौर पर करते हैं।

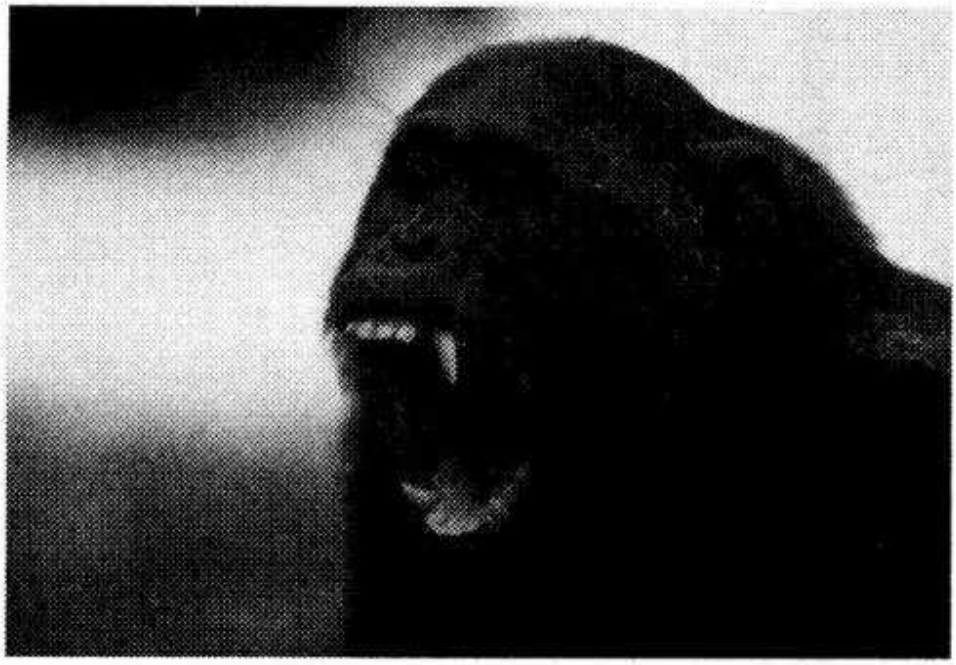
पॉल एकमन ने पाया कि मुस्कुराते और हँसते चेहरों की ओर आकर्षित होने का एक कारण यह है कि वे असल में हमारे तंत्रिका तंत्र को प्रभावित कर सकते हैं। किसी मुस्कुराते चेहरे को देखकर हम मुस्कुराते हैं, जिससे हमारे शरीर में एन्डॉर्फ़िन्स पहुँचते हैं। अगर आप दुखी, परेशान लोगों से घिरे रहते हैं तो आप भी उनके जैसे हावभाव अपनाने लगते हैं और उदास या अवसादग्रस्त दिखने लगते हैं।

दुख भरे वातावरण में में काम करना आपकी आपकी सेहत को को नुकसान पहुँचा सकता है।

चुटकुले कैसे हँसाने का काम करते हैं

अधिकतर चुटकुलों में पंच लाइन (आखिरी लाइन) में किसी के साथ कुछ दर्दनाक या भयावह होता है। यह अप्रत्याशित अंत हमारे मस्तिष्क को 'डराता'है और और हम ध्वनियाँ निकालकर वैसे ही हँसते हैं, जैसे कोई चिम्पांज़ी अपने साथियों को आने वाले ख़तरे की चेतावनी देता है। हम अच्छी तरह जानते हैं कि चुटकुला एक सच्ची घटना नहीं है, फिर भी हमारी हँसी हमें शांत करने के लिए एन्डॉर्फ़िन्स शरीर में छोड़ती है, जैसे कि चुटकुला कोई सच्ची घटना हो। सच्ची घटना होने पर हम रोने का अंदाज़ अपना लेते हैं और ऐसे में भी हमारा शरीर एन्डॉर्फिन्स छोड़ेगा। रोना अक्सर हँसने का ही विस्तार होता है और इसीलिए किसी की मौत की ख़बर सुनने के बाद उसे मानसिक रूप से स्वीकार न कर पाने के कारण कोई व्यक्ति हँसना शुरू कर सकता है। सच का

एहसास होने पर यही हँसी रोने में तब्दील हो जाती है।



इंसानों की हँसी का उद्गम नरवानरों के चेतावनी के संकेतों में है

लाफ़्टर रुम (हँसी – कक्ष)

1980 के दशक में कई अमेरिकी अस्पतालों में 'लाफ्टर रूम'की अवधारणा शुरू की गई। नॉर्मन कज़न्स के अनुभवों और डॉक्टर पैच ऐडम्स के हँसी से जुड़े शोधों के आधार पर एक कमरा चुना गया, जिसमें चुटकुलों की किताबें, हास्य फ़िल्में और टेप्स रखे गए और हास्य कलाकारों और जोकरों को नियमित रूप से बुलाया गया। मरीज़ों को हर रोज़ 30 से 60 मिनट तक वहाँ रखा गया। परिणाम बहुत कारगर रहे – मरीज़ों की सेहत में नाटकीय सुधार हुआ और मरीज़ों की अस्पताल में रहने की औसत अवधि भी कम हुई। लाफ़्टर रूम के कारण दर्दनिवारक दवाइयों के इस्तेमाल में भी कमी आई और मरीज़ों से निपटना आसान हो गया। तो कहा जा सकता है कि मेडिकल पेशे ने अपनी हँसी को बहुत गंभीरता से लिया।

हँसने वाला ज़्यादा लंबी ज़िंदगी जीता है

मुस्कान और हँसी जुड़ाव के माध्यम हैं

रॉबर्ट प्रोवाइन ने पाया कि एकांत की तुलना में सामाजिक मेलजोल के माहौल में लोगों के हँसने की संभावना 30 गुना अधिक होती है। उन्होंने पाया कि हँसी का संबंध चुटकुलों और मज़ाकिया

कहानियों से उतना नहीं है, जितना कि रिश्ते बनाने से है। उन्होंने देखा कि हमारी हँसी का केवल 15 प्रतिशत हिस्सा चुटकुलों से आता है। प्रोवाइन के अध्ययन में शामिल हुए लोग अकेले होने पर हँसने के बजाय ख़ुद से बातें करना पसंद करते थे। एक हास्य वीडियो क्लिप देखते हुए तीन स्थितियों लोगों की वीडियो रिकॉर्डिंग की गई : जब वे अकेले थे, जब समान लिंग के अजनबी के साथ थे और जब समान लिंग के दोस्त के साथ थे।

हमारी हँसी में *15* प्रतिशत हिस्सा चुटकुलों का है हँसी का ज़्यादा संबंध जुड़ाव से होता है।

सभी लोगों को वीडियो क्लिप्स मज़ेदार लगीं, लेकिन चाहे वह दोस्त हो या फिर कोई अजनबी, किसी दूसरे इंसान के साथ वीडियो देखने वाले लोगों के मुकाबले अकेले इंसान को बहुत कम हँसी आई। अकेले व्यक्ति की तुलना में किसी दूसरे व्यक्ति के साथ वीडियो क्लिप्स देख रहे लोगों को ज़्यादा बार और ज़्यादा समय तक हँसी आती रही। सामाजिक मेलजोल के मौकों पर हँसी ज़्यादा आती है। इन नतीजों से साबित होता है कि मौका जितना सामाजिक होगा, लोग उतनी ही ज्यादा बार और ज़्यादा देर तक हँसेंगे।

हास्य बिकता है

सिनसिनाटी यूनिवर्सिटी के कॉलेज ऑफ़ बिज़नेस एडमिनिस्ट्रेशन में मार्केटिंग की प्रोफ़ेसर कैरन मैकलाइट ने पाया कि विज्ञापनों में हास्य डालने से बिक्री बढ़ती है। उन्होंने पाया कि हास्य होने की वजह से ग्राहकों द्वारा विज्ञापनदाता के दावों को मान लेने की संभावना अधिक होती है, इसलिए ऐसे विज्ञापनों की स्वीकार्यता और भी बढ़ जाती है, जिनमें हास्य का तत्व होने के साथ–साथ कोई प्रसिद्ध व्यक्ति भी हो।

परमानेंट डाउन माउथ (स्थायी रूप से मुँह नीचे की ओर रहना)

प्रसन्नता व्यक्त करने के लिए मुँह के किनारों को ऊपर करने का विपरीत रूप है– दोनों किनारों को नीचे कर डाउन–माउथ दिखाना। नाखुश, उदास, अवसादग्रस्त, नाराज़ या तनावग्रस्त व्यक्ति ऐसा करता है। अगर उस इंसान में ज़िंदगी भर ऐसी नकारात्मक भावनाएँ रहती हैं, तो उसके मुँह के सिरे हमेशा के लिए नीचे की ओर झुक जाते हैं।

बाद में इसके कारण वह इंसान किसी बुलडॉग जैसा दिख सकता है। अध्ययन बताते हैं कि इस तरह के हावभाव लोगों से हम दूर खड़े होते हैं, उनसे नज़रें कम मिलाते हैं और अपने पास आने पर हम उनसे बचते हैं। अगर आपको पता लगे कि डाउन–माउथ आपकी आदत में शामिल हो गया है, तो नियमित रूप से मुस्कुराने का अभ्यास करें, जिससे न सिर्फ़ बुढ़ापे में आप नाराज़ बुलडॉग जैसे दिखने से बचेंगे, बल्कि अधिक सकरात्मक भी महसूस करेंगे। इससे आप छोटे बच्चों को डराने से भी बचेंगे और आपको कोई चिड़चिड़ा बुड्ढा भी नहीं समझेगा।

डाउन–माउथ हावभाव चेहरे पर एक स्थायी लक्षण बन सकता है। हमारी सहज प्रवृत्ति हमें डाउन–माउथ वाले चेहरों से दूर रहने को कहती है

महिलाओं के लिए मुस्कान संबंधी सलाह

बॉस्टन यूनिवर्सिटी के मार्विन हेश्ट और मैरियन ला फ्रान्स ने उजागर किया कि अपने से वरिष्ठ और प्रभावशाली लोगों की मौजूदगी में उनके अधीनस्थ कर्मचारी ज़्यादा मुस्कुराते हैं, माहौल चाहे मित्रतापूर्ण हो या फिर विद्वेषपूर्ण। जबकि वरिष्ठ लोग अपने मातहत लोगों के बीच तभी मुस्कुराते हैं, जब हालात दोस्ताना हो।

इस शोध ने बताया कि सामाजिक और कामकाजी स्थितियों में पुरुषों की तुलना में महिलाएँ अधिक मुस्कुराती हैं, जिससे वे न मुस्कुराने वाले पुरुषों से सामना होने पर दर्जे में उनसे कम या कमज़ोर लगती हैं। कुछ लोगों का दावा है कि महिलाओं की अतिरिक्त मुस्कान ऐतिहासिक तौर पर पुरुषों द्वारा उन्हें अधीनस्थ स्थिति में रखे जाने का परिणाम है। लेकिन कुछ अन्य शोध दिखाते हैं कि आठ हफ्ते की उम्र में लड़कों की तुलना में लड़कियाँ ज़्यादा मुस्कुराती हैं, तो शायद यह गुण सीखने के बजाय उनमें जन्मजात होता है। इसका स्पष्टीकरण ऐसे हो सकता है कि क्रमिक विकास में पालन–पोषण तथा समझाने–बुझाने की महिलाओं की भूमिका में मुस्कुराना सही बैठता है। इसका यह मतलब नहीं कि पुरुषों की तरह महिलाएँ प्रभुत्वशाली नहीं हो सकतीं लेकिन उनकी अतिरिक्त मुस्कान उनकी स्थिति को कमज़ोर करती है।

अपने मस्तिष्क के प्राकृतिक गुणों के कारण संभवत: महिलाएँ अधिक मुस्कुराती हैं

यूसीएलए में सामाजिक मनोवैज्ञानिक डॉ. नैन्सी, हेन्ली, किसी महिला की मुस्कान का वर्णन किसी को तुष्ट करने के लक्षण या चिहन'के रूप में करती हैं, जिसका इस्तेमाल अक्सर किसी अधिक शक्तिशाली पुरुष को मनाने के लिए किया जाता है। उनके शोध के अनुसार, सामाजिक रूप से आमना–सामना होने पर पुरुषों के 67 प्रतिशत की तुलना में महिलाएँ 87 प्रतिशत अवसरों पर मुस्कुराती हैं। पुरुषों की मुस्कान के जवाब में महिलाओं द्वारा मुस्कुराने की संभावना भी 26 प्रतिशत ज्यादा होती है। एक प्रयोग के अंतर्गत महिलाओं के प्रसन्न, दुखभरे और निर्विकार चेहरे की तस्वीरों को 257 लोगों द्वारा आकर्षकता के पैमाने पर आँका गया। दुख भरे भाव वाली महिलाओं को सबसे कम आकर्षक माना गया। महिलाओं के नहीं मुस्कुराने को दुखी होने का लक्षण माना गया, जबकि पुरुषों द्वारा न मुस्कुराने को प्रभुत्व के प्रतीक के रूप में देखा गया। इसमें महिलाओं के लिए यह सबक है कि वे कामकाज के क्षेत्र में प्रभुत्व रखने वाले पुरुषों से व्यवहार करते समय अधिक न मुस्कुराएँ या फिर पुरुषों द्वारा प्रदर्शित मुस्कुराहट के हिसाब से मुस्कुराएँ। इसके ठीक विपरीत, यदि पुरुष चाहते हैं कि महिलाएँ उनकी बात मानें, तो उन्हें हर स्थिति में अधिक मुस्कुराना होगा

प्यार में हँसना

रॉबर्ट प्रोवाइन ने पाया कि कोर्टशिप ((प्रणय–निवेदन) के दौरान महिलाएँ ही ज़्यादा हँसती–मुस्कुराती हैं, न कि पुरुष। ऐसी स्थिति में हँसना यह तय करने का एक तरीका है कि वह जोड़ा अपने रिश्ते में कितना सफल होगा। साधारण शब्दों में कहें तो प्रेमी जितना अपनी प्रेमिका को हँसाएगा, वह उसे उतना ही आकर्षक मानेगी। इसका कारण यह है कि दूसरे लोगों को हँसाने को एक प्रभुत्वशाली गुण के रूप में देखा जाता है और महिलाएँ ऐसे पुरुषों को पसंद करती हैं, जबकि पुरुषों को अधीन रहने वाली महिलाएँ पसंद आती हैं। प्रोवाइन ने यह भी देखा कि अधीनस्थ व्यक्ति अपने से उच्च पद पर बैठे व्यक्ति को खुश करने के लिए हँसेगा और उच्च पद वाला व्यक्ति भी अपने मातहतों को हँसाएगा, लेकिन ख़ुद नहीं हँसेगा, क्योंकि यह उसकी श्रेष्ठता बनाए रखने का एक तरीका है।

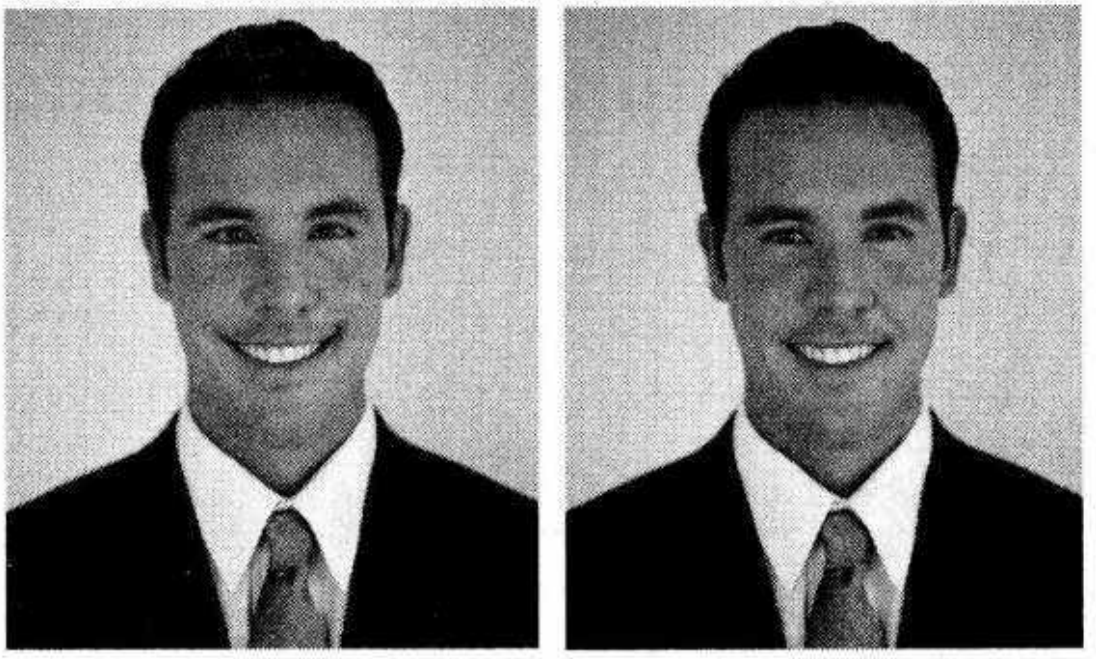
अध्ययनों से स्पष्ट होता है कि महिलाएँ जिन पुरुषों की ओर आकर्षित होती हैं, वे उनकी बात पर हँसती हैं, और पुरुष उन महिलाओं की ओर आकर्षित होते हैं, जो उनकी बात पर हँसती हैं।

इससे स्पष्ट हो जाता है कि जब महिलाएँ पुरुषों के गुणों की बात करती हैं, तो उसमें मज़ाकिया होने का गुण सबसे ऊपर होता है। जब कोई महिला कहती है, 'वह तो बहुत मज़ाकिया है – हम सारी रात साथ–साथ हँसते रहे', तो ऐसे में अक्सर उसका आशय होता है कि उसने हँसते हुए रात बिताई और प्रेमी ने उसे हँसाने का काम किया।

जब कोई पुरुष कहता है कि महिला में हास्य की समझ है, तो उसका मतलब महिला की चुटकुले सुनाने की

काबिलियत से नहीं होता; इसका अर्थ होता है कि वह उसके चुटकुलों पर हँसती है।

गहरे तौर पर पुरुष हास्यप्रद होने और आकर्षक होने के संबंध को समझता है और अधिकतर समय अपने दर्जे को बेहतर बनाने के लिए बेहतरीन चुटकुले सुनाने में बाकी पुरुषों से प्रतियोगिता करता है। जब एक ही पुरुष चुटकुले सुनाने के मामले में छा जाता है, ख़ासकर तब जब वहाँ महिलाएँ मौजूद हों और चुटकुलों पर हँस रही हों, तो कई पुरुषों को यह बात पसंद नहीं आती। गौरतलब है कि महिलाओं के लगातार हँसते रहने के बावजूद बाकी पुरुषों के विचार में चुटकुले सुनाने वाला न केवल बेवकूफ़ होता है, बल्कि उन्हें वह मज़ाकिया भी नहीं लगता। पुरुषों को यह बात समझनी होगी कि हास्यप्रद पुरुष अधिकतर महिलाओं को आकर्षक लगते हैं। खुशकिस्मती से आप हास्यप्रद होना सीख सकते हैं।



कोई महिला किसी पुरुष को कैसे देखती है। पुरुष द्वारा हँसाए न जाने पर महिला को वह बाईं ओर की तस्वीर जैसा दिखता है। जब पुरुष महिला को हँसाता है, तो वह उसे दाईं ओर की तस्वीर जैसा दिखता है।

सारांश

जब भी आप किसी को देखकर मुस्कुराते हैं, तो वह व्यक्ति भी जवाब में मुस्कुराता है, जिससे कारण और प्रभाव के परिणामस्वरूप दोनों में सकारात्मक भावनाएँ जागती हैं। अध्ययनों से साबित हुआ है कि यदि आप नियमित तौर पर मुस्कुराएंगे व हँसेंगे और इसे अपनी आदत बना लेंगे, तो आपकी अधिकतर मुलाकातें बिना किसी गतिरोध के, लंबे समय तक चलेंगी और उनके

अच्छे परिणाम मिलेंगे। लोगों से आपके रिश्ते भी बेहतर होंगे।

प्रमाणों से यह सिद्ध हुआ है कि मुस्कान और हँसी से रोग प्रतिरोधक प्रणाली बनती है, रोग–बीमारियों से रक्षा होती है, शरीर स्वस्थ होता है, आपके विचार लोगों को पसंद आते हैं, पढ़ाई बेहतर ढंग से होती है, ज़्यादा दोस्त आकर्षित होते हैं और जीवन की अवधि बढ़ती है। हास्य हमें स्वस्थ रखता है।

अध्याय 4

आर्म सिग्नल्स (बाँहों के संकेत)

क्रॉच (जाँघों के बीच) पर हाथ रखने से पुरुष संकट की स्थिति में अधिक सुरक्षित महसूस करते हैं

आर्म बैरियर सिग्नल्स (बाँहों की आड़ से जुड़े संकेत)

बहुत कम उम्र से ही हम सीख जाते हैं कि अपनी रक्षा के लिए हमें सहज ही किसी आड़ के पीछे छिप जाना चाहिए। बचपन में किसी भी संकटपूर्ण स्थिति में फँसने पर हम कुर्सी - मेज़ , फ़र्नीचर या अपनी माँ के कपड़ों जैसी ठोस चीज़ों के पीछे छिप जाते थे। बड़े होने के साथ हम अधिक परिष्कृत होते जाते हैं और छिपने की प्रवृत्ति भी सूक्ष्म होती जाती है। लगभग छह साल की उम्र में हम जान जाते हैं कि चीज़ों के पीछे छिपना सही नहीं है, इसलिए संकटपूर्ण स्थिति के आते ही हम बाँहों को सीने पर मोड़ना सीख जाते हैं। किशोरावस्था में इसे कम ज़ाहिर करने के लिए हम बाँहों को थोड़ा ढीला छोड़ते हैं और साथ में अपनी टाँगें मोड़ लेते हैं।

बड़े होने पर बाँहें मोड़ने की मुद्रा का स्वरूप इतना विकसित हो जाता है वह लोगों के सामने कम ज़ाहिर होता है। अपने सीने पर एकया दोनों बाँहों को मोड़कर हम एक अवरोध बनाते हैं जो कि हमारे द्वारा महसूस किए गए गए खतरे या अनचाहे हालात को रोके रखने का एक तरह का अवचेतन प्रयास है। हृदय और फेफड़ों को किसी चोट से बचाने के लिए हम अपनी बाँहों को सीने पर अच्छी तरह मोड़ते हैं, यानी बाँहें मोड़ना जन्मजात है। बंदर और चिम्पांज़ी भी

अपने सामने के हिस्से को हमले से बचाने के लिए ऐसा ही करते हैं। एक बात तो तय है : घबराने, नकारात्मक या रक्षात्मक रवैया होने की स्थिति में कोई भी व्यक्ति अपने सीने पर बाँहों को कसकर मोड़ता है, जिससे पता चलता है कि वह खुद को संकट में महसूस कर रहा है।

मुड़ी हुई बाँहें क्यों हानिकारक हो सकती हैं

अमेरिका में क्रॉस्ड- आम्र्स (बाँहें मोड़ने की मुद्रा) पर हुए एक शोध से कछ चिंताजनक परिणाम मिले हैं। विद्यार्थियों के एक समूह को कुछ लेक्चर्स सुनने को कहा गया और हर किसी को कहा गया कि वे अपनी टाँगें न मोड़ें, बाँहें भी सामान्य मुद्रा में रखें और एक साधारण, सहज मुद्रा में बैठे। लेक्चर्स के बाद हर विद्यार्थी की जाँच की गई कि उसे किसी विषय पर कही गई बातें कितनी याद रहीं और उसके नज़रिये को रिकॉर्ड किया गया। एक अन्य समूह को इस प्रक्रिया से गुज़रने को कहा गया, लेकिन उन्हें सभी लेक्चर्स के दौरान अपने सीने पर बाँहें कसकर मोड़े रखने को कहा गया। परिणामों से पता चला कि बाँहो को मोड़कर न रखने वाले समूह के मुकाबले बाँहें कसकर मोड़े रखने वाले छात्रों को जानकारी 38 प्रतिशत कम याद रही। दूसरे समूह की लेक्चर्स और लेक्चरर्स के प्रति राय भी अधिक आलोचनात्मक थी।

बाँहें मोड़ने से आपकी विश्वसनीयता नाटकीय ढंग से कम हो जाती है।

1989 में हमने 6 अलग-अलग लेक्चर्स के दौरान 1500 लोगों पर यही परीक्षण किए और हमें भी ऐसे ही परिणाम मिले। इन परिणामों ने उजागर किया कि जब एक श्रोता अपनी बाँहें मोड़ता है, तो न केवल वक्ता को लेकर उसके विचार अधिक नकारात्मक हो जाते हैं,बल्कि उसके द्वारा कही गई बातों को भी वह ध्यान से नहीं सुनता। यही वजह है कि ट्रेनिंग सेंटर्स में हत्थे वाली कुर्सियाँ होनी चाहिए, ताकि लोग अपनी बाँहों को मोड़ने के बजाय सहज मुद्रा में रख सकें।

हाँ...लेकिन मैं 'आराम से' हूँ

कुछ लोग दावा करते हैं कि वे आदतन अपने बाजू मोड़ते हैं, क्योंकि यह उन्हें आरामदेह लगता है। कोई भी ऐसी मुद्रा आपको आरामदेह लगेगी, जो आपके रवैये को दिखाती हो, यानी अगर आपका रवैया नकारात्मक, सुरक्षात्मक या बेचैनी भरा है, तो आपको बाँहें मोड़ने से आराम मिलेगा। अगर आप दोस्तों के साथ मस्ती कर रहे हैं, तो बाँहें मोड़ना आपको सही नहीं लगेगा।

याद रखिए कि हर शारीरिक हावभाव में संदेश का अर्थ उसे देने वाले के साथ-साथ उसे पाने वाले पर भी निर्भर करता है। हो सकता है कि बाजू मोड़कर, अपनी पीठ और गर्दन को अकड़ाना आपको आरामदेह'लगे, लेकिन अध्ययनों से पता चला है कि इन मुद्राओं की प्रतिक्रिया लोगों में नकारात्मक होती है। तो यहाँ सीख एकदम स्पष्ट है- किसी भी हालत में अपनी बाँहें मोड़ने से बचें, ऐसा तभी करें जब आप बाकी लोगों को जताना चाहते हैं कि आप उनसे असहमत हैं या किसी गतिविधि या बातचीत में भाग नहीं लेना चाहते।

हो सकता है कि बाँहें मोड़ना आपको आरामदेह लगे

लेकिन इससे बाकी लोग सोच सकते हैं कि आप तक नहीं पहुँचा जा सकता।

लैंगिक अंतर

पुरुषों की बाँहें अंदर की ओर और महिलाओं की बाँहें थोड़ी बाहर की ओर मुड़ती हैं। इस अंतर के कारण पुरुष सटीक ढंग से कोई चीज़ फेंक सकते हैं और लक्ष्य साध सकते हैं, जबकि महिलाओं की बाहर की ओर निकली हुई कोहनियाँ बच्चों को पकड़ने के लिए खुली और ज्यादा स्थिर स्थिति देती हैं। एक दिलचस्प अंतर यह है कि महिलाएँ जब आकर्षक लगने वाले पुरुषों के आसपास होती हैं, तो वे अपनी बाँहों को ज़्यादा खुला रखती हैं और आक्रामक व अनाकर्षक पुरुषों के सामने अपनी बाँहों को सीने पर मोड़ लेती हैं।

अंदर की ओर बाँह का घूमना पुरुषों को सटीकता से किसी चीज़ को फेंकने की गुंजाइश देता है; जबकि महिलाओं की बाँहों का अंदर की ओर घूमना उन्हें बच्चे उठाने की सहूलियत देता है।

क्रॉस्ड आर्म्स ऑन चेस्ट (सीने पर बाँहों को मोड़ना)

किसी इंसान या किसी चीज़ को नापसंद करने की स्थिति में उस इंसान या चीज़ और अपने बीच आड़ बनाने के लिए दोनों बाँहों को सीने पर मोड़ा जाता है। बाँहें भी कई तरह से मोड़ी जाती हैं और हम यहाँ उन तरीकों के बारे में बताएँगे जो अक्सर दिखाई देते हैं। क्रॉस्ड आर्म्स ऑन चेस्ट सब जगह पाई जाने वाली मुद्रा है और लगभग हर जगह पर इसका रक्षात्मक या नकारात्मक अर्थ निकाला जाता है। आमतौर पर यह मुद्रा सार्वजनिक बैठकों में अजनबियों के बीच, कैफ़ेटेरिया की कतार या किसी अन्य कतार में, एलिवेटर्स में या किसी भी ऐसी जगह पर दिखाई देती है, जहाँ लोग अनिश्चित या असुरक्षित महसूस कर रहे हों।

क्रॉस्ड आर्म्स ऑन चेस्ट : न वह आप तक पहुँच रहा है और न आप उस तक

हम अपनी लोकल काउंसिल की एक मीटिंग में गए, जहाँ पर डेवलपर्स द्वारा पेड़ काटे जाने पर बहस हो रही थी। डेवलपर्स कमरे में एक ओर बैठे थे और उनके विरोधी पर्यावरण प्रेमी दूसरी ओर। मीटिंग की शुरुआत में वहाँ मौजूद लगभग आधे लोगों की बाँहें सीने पर मुड़ी थीं। डेवलपर्स द्वारा बातचीत किए जाने के दौरान 90 प्रतिशत पर्यावरण प्रेमियों ने ऐसा किया और जब पर्यावरण प्रेमियों ने अपनी बात रखी तो लगभग 100 प्रतिशत डेवलेपर्स ने यही मुद्रा अपनाई। इससे स्पष्ट है कि किसी बात से असहमत होने पर लोग कैसे बाजू मोड़ने की मुद्रा अपना लेते हैं। बहुत से वक्ता अपनी बात श्रोताओं तक नहीं पहुँचा पाए, क्योंकि उन्होंने श्रोताओं की बाँह मोड़े रखने की मुद्रा पर ध्यान नहीं दिया। अनुभवी वक्ता जानते हैं कि श्रोताओं को अधिक ग्रहणशील स्थिति में लाने के लिए उन्हें किसी कारगर तरीके की ज़रूरत होगी, जिससे श्रोताओं का रवैया नकारात्मक से सकारात्मक हो सके।

जब आप किसी को यह मुद्रा अपनाते देखें तो यह मानना सही होगा कि शायद आपने कोई ऐसी बात कही है, जिससे वह व्यक्ति असहमत है। शाब्दिक तौर पर भले ही वह व्यक्ति आपसे सहमत होता लगे, लेकिन ऐसे व्यक्ति के साथ बहस करने का कोई फ़ायदा नहीं होगा। सच्चाई यह है कि शब्दों के मुकाबले बॉडी लैंग्वेज ज्यादा ईमानदार होती है।

जब तक कोई व्यक्ति बाँहें मोड़े रखने की मुद्रा में रहेगा तब तक नकारात्मक रुख़ बना रहेगा।

आपको यह जानना चाहिए कि उस व्यक्ति ने बाँहों को मोड़े रखने की मुद्रा क्यों अपनाई है और आपको कोशिश करनी चाहिए कि वह व्यक्ति आपकी बात को स्वीकारने की मुद्रा में आ जाए। किसी ख़ास रवैये की वजह से यह मुद्रा अपनाई जाती है और मुद्रा के कारण वह नज़रिया बना रहता है।

समाधान

बाँहें मोड़े रखने की स्थिति को दूर करने का एक साधारण, लेकिन असरदार तरीका यह है कि

श्रोता को पकड़े रखने के लिए कोई चीज़ दी जाए या कोई काम थमा दिया जाए। पेन, किताब, ब्रॉशर, सैम्पल या लिखित टेस्ट देने से लोगों को अपनी बाँहें खुली रखनी होंगी और आगे झुकना पड़ेगा। इससे वे अधिक खुली स्थिति में आ जाते हैं, इसलिए उनका रवैये में भी खुलापन आ जाता है। किसी को विजुअल प्रेज़ेंटेशन देखने के लिए आगे झुकने को बोलना भी उनकी बाँहें खोलने का अच्छा तरीका हो सकता है। आप भी आगे बढ़कर हथेलियाँ सीधी कर उनसे पूछ सकते हैं, 'मुझे लगता है कि आप कुछ पूछना चाहते हैं...आप क्या जानना चाहते हैं?'या 'आपकी क्या राय है?'फिर आप पीछे टिककर उन्हें संकेत दे सकते हैं कि अब उनके बोलने की बारी है। अपनी हथेलियों का इस्तेमाल कर आप बिना कुछ कहे भी उन्हें बता सकते हैं कि आप चाहते हैं कि वे खुलकर ईमानदारी से बात कहें, क्योंकि आप भी वैसे ही हैं।

'मैंने ये पेन, पेंसिलें और ब्रॉशर्स क्यों पकड़े हैं?' ग्राहक ने पूछा, जो सजे हुए क्रिसमस ट्री जैसा दिख रहा था। 'मैं बाद में आपके पास आऊंगा,' नेगोशिएटर ने कहा।

सेल्सकर्मियों और नेगोशिएटर्स को अक्सर यह सिखाया जाता है कि तब तक अपने उत्पाद या विचार के प्रस्तुतिकरण को आगे बढ़ाना ठीक नहीं होता, जब तक कि संभावित ग्राहक के बाँहें मोड़े रखने का कारण सामने नहीं आता। अक्सर ऐसा होता है कि ख़रीदार की कुछ छिपी हुई आपत्तियाँ होती हैं, जिनके बारे में सेल्सकर्मी कभी नहीं जान पाते। इसकी वजह यह है कि वे ख़रीदार की मुड़ी हुई बाँहों की मुद्रा को नहीं देख पाते, जो किसी चीज़ को लेकर उसकी नकारात्मक भावना का संकेत देती है।

मज़बूती से बाँहें मोड़ना

अपनी बाँहों को मोड़ने के साथ-साथ अगर किसी व्यक्ति की मुट्ठियाँ भी बंद हैं, तो इस समूह को फ़िस्ट्स क्लेंच्ड-आर्म-क्रॉस्ड (बँधी मुट्ठियों के साथ बाँहें मोड़ना) कहा जाता है और यह रक्षात्मक होने के साथ-साथ दुश्मनी भरा रवैया भी दिखाता है। इसके साथ अगर चेहरा लाल हो और भिंचे होंठ वाली मुस्कान या दाँत पीसने की मुद्रा बनी हो, तो शाब्दिक या शारीरिक हमला होने की आशंका भी हो सकती है। कारण स्पष्ट न होने की स्थिति में दोस्ताना या समझौतापूर्ण उपाय किया जाना चाहिए। ऐसे व्यक्ति का रवैया आक्रामक होता है।

मुट्ठी कसकर बाँहें मोड़ना दिखाता है कि इंसान का रवैया शत्रुतापूर्ण है

आर्म ग्रिपिंग (बाँह कसकर पकड़ना)

डबल आर्म ग्रिप (बाँह को कसकर पकड़ने) में व्यक्ति ख़ुद को सहारा देने और शरीर के सामने वाले हिस्से को बचाने के लिए अपनी ऊपरी बाँह को हाथों से कसकर पकड़ता है। कई बार बाजू को इतनी सख़्ती से पकड़ा जाता है कि खून का दौरा रुकने के कारण उँगलियाँ और उनके जोड़ सफ़ेद पड़ सकते हैं। यह उस व्यक्ति का ख़ुद को दिलासा देने का एक तरीका है और ख़ुद को गले लगाने का एक स्वरूप है। डॉक्टरों और डेन्टिस्ट्स के वेटिंग रूम में या उड़ान भरने का इंतज़ार कर रहे पहली बार हवाई सफ़र कर रहे लोगों में यह मुद्रा आमतौर पर दिखाई देती है। इससे नकारात्मक और संयमित रवैया व्यक्त होता है।

डबल आर्म ग्रिप : असुरक्षित महसूस करना और दूसरों की बात से सहमत न होना

अदालतों में दावेदार अक्सर फ़िस्ट क्लेंच्ड आर्म क्रॉस्ड मुद्रा अपनाते हैं, जबकि प्रतिवादी डबल आर्म ग्रिप मुद्रा में होते हैं।

बॉस और मातहत कर्मचारी

ओहदे से भी बाँह मोड़ने की मुद्रा प्रभावित होती है। ऊँचे ओहदे वाला व्यक्ति अपनी वरिष्ठता को जताने के लिए अपने बाजू नहीं मोड़ता, ऐसा करके दरअसल वह कहता है कि 'मुझे कोई भय नहीं, इसलिए मैं अपने शरीर को मुक्त रखूंगा।'उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि किसी कंपनी के सामाजिक समारोह में जनरल मैनेजर को कई नए कर्मचारियों से मिलवाया जाता है। पाम-डाउन (हथेली नीचे करके) हैंडशेक से उनका अभिवादन करने के बाद जनरल मैनेजर उनसे लगभग एक मीटर की दूरी पर जाकर खड़ा हो जाता हैं। ऐसे में अपनी बाँहों को वह सामान्य स्थिति में या प्रिंस फ़िलिप की तरह हथेली पर हथेली की मुद्रा (श्रेष्ठतर स्थिति) में हाथों को पीछे रखकर या फिर एक या दोनों हाथ अपनी जेब (जुड़ाव न दिखाने की स्थिति) में रखता है। वह कभी-कभार ही अपने सीने पर बाजुओं को मोड़ता है, ताकि किसी को उसकी घबराहट का ज़रा सा भी इशारा न मिले।

इसके ठीक उलट, बॉस के साथ हाथ मिलाने के बाद नए कर्मचारी कंपनी के सबसे बड़े ओहदे के व्यक्ति के सामने होने की झिझक के कारण आंशिक या पूरी तरह बाँहें मोड़ने की मुद्रा अपना सकते हैं। जनरल मैनेजर और नए कर्मचारी अपनी-अपनी मुद्राओं के साथ सहज महसूस करते हैं, क्योंकि दोनों ही एक-दूसरे से अपने पद के संबंध को व्यक्त कर रहे होते हैं। लेकिन तब क्या होता है, जब जनरल मैनेजर एक ऐसे युवा उभरते हुए कर्मचारी से मिलता है, जो ऊँचे दर्जे का है और ख़ुद को जनरल मैनेजर के बराबर महत्त्वपूर्ण समझने का संकेत भी देता है? ऐसे में संभावना यही हो सकती है कि एक-दूसरे से प्रभावशाली ढंग से हाथ मिलाने के बाद युवा कर्मचारी अपने बाजू मोड़ने की मुद्रा अपना ले, लेकिन उसके अँगूठे ऊपर की ओर हों।

थम्ब्स अप : रक्षात्मक, लेकिन ख़ुद को 'कूल' मानने की सोच

इस मुद्रा में बाजू मुड़ने के साथ ही दोनों अँगूठे ऊपर की ओर होना यही जताता है कि वह ख़ुद को 'कूल' या आत्मविश्वासी मानता है और स्थिति को अपने नियंत्रण में मानता है। बात करते हुए वह अपने अँगूठे से अपनी बात पर ज़ोर डालता है, जैसा कि हम पहले बता चुके हैं कि थम्ब्स अप यानी अँगूठे ऊपर करने की मुद्रा, दूसरों को यह बताने का तरीका है कि हममें आत्मविश्वास है, जबकि मुड़े बाजू सुरक्षात्मक भाव व्यक्त करते हैं।

जो व्यक्ति एक साथ रक्षात्मक और अधीनता का भाव महसूस कर रहा हो, वह सममितीय या सम स्थिति में बैठेगा, जिसका अर्थ है कि उसके शरीर का एक हिस्सा दूसरे हिस्से को ही प्रतिबिम्बित कर रहा है। उसकी मांसपेशियाँ तनी हुई होती हैं और उसे देखने से लगता है कि उसे किसी के हमला करने की आशंका है। जो व्यक्ति रक्षात्मक होने के साथ-साथ स्वयं को प्रभुत्वशाली भी मान रहा हो, उसकी मुद्रा विषम या असममितीय होगी, यानी उसके शरीर का एक हिस्सा दूसरे हिस्से को प्रतिबिम्बित नहीं करेगा।

थम्ब्स अप मिलना

आप किसी के सामने अपना पक्ष प्रस्तुत कर रहे हैं और आपके प्रेज़ेंटेशन के बाद आपको थम्ब्स अप आर्म्स क्रॉस्ड (मुड़ी हुई बाँहों के साथ अँगूठा ऊपर की ओर) दिखाई दे और उसके साथ अन्य सकारात्मक मुद्रा समूह भी हो, तो इससे यह संकेत मिलता है कि आप बहुत आसानी से उस इंसान से प्रतिबद्धता की आशा कर सकते हैं। दूसरी ओर, यदि प्रेज़ेंटेशन के आख़िर में आपको फ़िस्ट्स क्लेंच्ड आर्म्स क्रॉस्ड मुद्रा (कसी हुई मुट्ठियों के साथ मुड़ी बाँहों) के साथ-साथ भावशून्य चेहरा दिखे तो समझ जाइए कि ऐसे में 'हाँ'कहलवाने की कोशिश में आप किसी मुसीबत को बुलावा दे सकते हैं। ऐसे में सवाल पूछकर उस व्यक्ति की आपत्तियों को जानना बेहतर होगा। किसी प्रस्ताव को जब कोई व्यक्ति 'न' कहता है, तो आक्रामक दिखे बिना उसकी राय बदलना थोड़ा मुश्किल हो जाता है। बॉडी लैंग्वेज पढ़ने-समझने की क्षमता से आप किसी नकारात्मक निर्णय को शब्दों में अभिव्यक्त होने से पहले ही 'देख'सकते हैं और आपको अपनी बात कहने का कोई और तरीका ढूंढने का मौका मिल जाता है।

जब आप बोले जाने से पहले किसी की 'नहीं' को देख लेते हैं, तो आप कोई अलग रास्ता निकालने की कोशिश कर सकते हैं।

हथियार ले जा रहे या सुरक्षात्मक कवच पहने लोग कभी-कभार ही बाजू मोड़ने की मुद्रा अपनाते हैं, क्योंकि उनके हथियार और कवच उन्हें पर्याप्त सुरक्षा देते हैं। उदाहरण के लिए, बंदूक लिए हुए पुलिस अफ़सर बहुत कम अपने बाजू मोड़ते हैं, वे ऐसा तभी करते हैं जब वे किसी चौकसी पर हों। आमतौर पर वे कसकर बंद मुट्ठी की मुद्रा अपनाते हैं, ताकि लोगों को यह संदेश स्पष्ट तौर पर मिल जाए कि वे जहाँ खड़े हैं, वहाँ से जाने की अनुमति किसी को नहीं है।

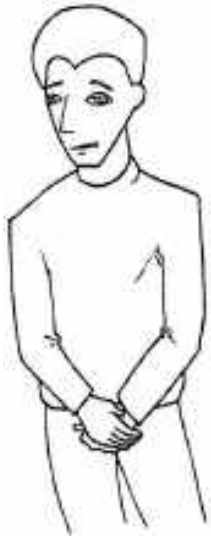
अपना आलिंगन करना

बचपन में हमारे माता-पिता या देखभाल करने वाले लोग किसी दुखद या तनावपूर्ण स्थिति से हमारा सामना होने पर हमें गले लगा लेते थे। बड़े होने पर तनावपूर्ण स्थितियों में हम उस तसल्ली देने वाले एहसास को फिर से महसूस करना चाहते हैं। बाँहों को पूरी तरह मोड़ने से लोगों तक यह संदेश पहुंचता है कि हम भयभीत हैं, इसलिए इस मुद्रा को अपनाने की बजाय महिलाएँ अक्सर इसका कम स्पष्ट स्वरूप अपनाती हैं। इसमें एक बाँह को दूसरी पर टिकाकर या उसे छूते हुए आंशिक रूप से बाजुओं को मोड़ा जाता है, इस तरह एक अवरोध बन जाता है और देखकर

लगता है कि महिला अपना आलिंगन कर रही है। बाँहों के आंशिक अवरोध अक्सर ऐसी बैठकों में देखे जाते हैं जहाँ कोई व्यक्ति अजनबी हो या उसमें आत्मविश्वास की कमी हो। तनावपूर्ण स्थिति में इस मुद्रा को अपनाने वाली महिला अक्सर ऐसे में आराम महसूस करती है।

बचपन में मां द्वारा आलिंगन किए जाने जैसी मुद्रा

पुरुष जिस आंशिक अवरोध का इस्तेमाल करते हैं, उसे होल्डिंग हैंड्स विद योरसेल्फ़ (अपने हाथ पकड़ना) कहा जाता है। यह अक्सर उन पुरुषों द्वारा अपनाया जाता है, जो कोई इनाम लेने या भाषण देने के लिए भीड़ के सामने खड़े होते हैं। इसे ब्रोकन ज़िपर पोज़ीशन भी कहा जाता है। इससे पुरुष सुरक्षित महसूस करता है, क्योंकि उसे लगता है कि वह अपनी 'बेशकीमती चीज़'की रक्षा कर सकता है और सामने के हिस्से पर ज़बरदस्त हमले से बच सकता है।



ब्रोकन ज़िपर पोज़ीशन

सूप किचन (जहाँ खाना मुफ़्त या रियायती दर पर दिया जाता है) की कतार में या सामाजिक सुरक्षा लाभ लेने की स्थिति में पुरुष यही मुद्रा अपनाते हैं, जिससे उनकी निराशा और असुरक्षा की भावनाएँ व्यक्त होती हैं। इससे महसूस होता है कि कोई हमारा हाथ पकड़ने वाला या हमें सहारा देने वाला है। अडॉल्फ़ हिटलर केवल एक अंडकोश होने के कारण अपनी यौन संबंधी कमी को छिपाने के लिए लोगों के बीच अक्सर यह मुद्रा अपनाता था।

संभव है कि क्रमिक विकास में पुरुषों की बाँहें छोटी हो गई हों, जिससे वे सुरक्षा की इस मुद्रा को अपना पाए क्योंकि हमारे नज़दीकी नरवानर रिश्तेदार चिम्पांज़ी अपने बाजू को घुटनों पर मोड़कर ऐसी ही रक्षात्मक मुद्रा अपनाते हैं।

अपने शरीर के जिन भागों को इंसान कमज़ोर या असुरक्षित समझता है, वह उन्हें छिपाने की कोशिश करता है

धनी और प्रसिद्ध व्यक्तियों की असुरक्षा कैसे उजागर होती है

शाही परिवार की हस्तियाँ, राजनीतिज्ञ, टेलीविज़न शख़्सियतें और फ़िल्मी कलाकार, जो लगातार लोगों के सामने रहते हैं, अक्सर लोगों को यह भनक नहीं देना चाहते कि वे घबराए या ख़ुद को लेकर अनिश्चित हैं। वे 'कूल' (आत्मविश्वासी), शांत, और संतुलित दिखना चाहते हैं, लेकिन उनकी बेचैनी या आशंकाएँ बाजुओं को मोड़ने के छिपे हुए रूपों में सामने आ जाती हैं। बाँहें मोड़ने की सभी मुद्राओं की तरह इसमें भी एक बाँह शरीर के सामने से दूसरी बाँह की ओर ले जाई जाती है, लेकिन उसे मोड़ने के बजाय उससे किसी बैग, ब्रेसलेट, घड़ी या कमीज़ के कफ़ या दूसरी बाजू पर या उसके नज़दीक मौजूद किसी अन्य चीज़ को छुआ जाता है। फिर से एक आड़ बनती है और सुरक्षित रहने का एहसास होता है।

मशहूर शख्सियतों को भी लोगों के बीच उतनी ही घबराहट होती है जितनी कि हमें

किसी कमरे या डांस फ़्लोर में लोगों की नज़रों के सामने से गुज़रते हुए कफ़लिंक्स पहने पुरुष अक्सर उन्हें ठीक करते दिखते हैं। कफ़- लिंक- एडजस्ट प्रिंस चार्ल्स की एक ख़ास मुद्रा है, जो लोगों के सामने से किसी खुली जगह से गुज़रने के दौरान वे ख़ुद को सुरक्षा का भाव देने के लिए वे अपनाते हैं।

प्रिंस चार्ल्स कफ़ लिंक एडजस्ट मुद्रा से अपनी असुरक्षा उजागर कर रहे हैं

आपको लगेगा कि पचास साल से ज़्यादा लोगों की नज़रों में रहने और विशाल भीड़ से सामना करते रहने के बाद प्रिंस चार्ल्स जैसे शाही इंसान को घबराहट नहीं होती होगी, लेकिन बाँहों को मोड़ने की उनकी छोटी-छोटी मुद्राओं से यही सामने आता है कि वे भी उन हालात में हमारे जितना ही असुरक्षित महसूस करते हैं।

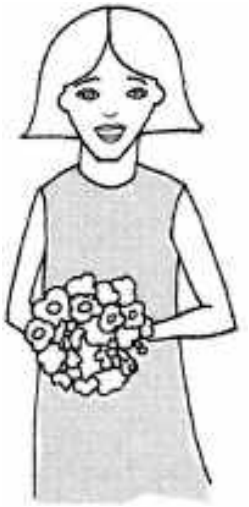
बेचैन या संकोची व्यक्ति भी अपनी घड़ी के फीते को ठीक करता, अपने वॉलेट की चीज़ों को जाँचता, अपने हाथों को पकड़ता या रगड़ता, कफ़ के बटन के साथ खेलता या कोई ऐसी मुद्रा अपनाता दिखेगा जो उसके बाजू को शरीर के सामने वाले हिस्से पर मोड़े। असुरक्षित बिज़नेसमैन किसी बिज़नेस मीटिंग में ब्रीफ़केस या फ़ोल्डर को अपने शरीर के आगे रखकर

चलता है। प्रशिक्षित व्यक्ति के लिए इस तरह की मुद्राएँ संकेत मात्र हैं, जिनसे किसी उद्देश्य की प्राप्ति नहीं होती, बस घबराहट को छिपाने की कोशिश की जाती है। इन मुद्राओं को उन जगहों पर देखा जा सकता है, जहाँ किसी व्यक्ति को लोगों के सामने से गुज़रना होता है, जैसे डांस फ़्लोर को पार करके किसी महिला से डांस के लिए पूछने जाता पुरुष या इनाम लेने के लिए मंच से गुज़रकर जाता व्यक्ति।

महिलाओं द्वारा बाजुओं की आड़ लिया जाना पुरुषों की तुलना में कम स्पष्ट होता है, क्योंकि वे किसी संकोच या अनिश्चितता की स्थिति में अपने हैंडबैग या पर्स को पकड़ सकती हैं। प्रिंसेस ऐन लोगों के बीच से गुज़रते हुए अक्सर फूलों का गुलदस्ता पकड़कर रखती हैं और क्वीन एलिज़ाबेथ फूल या हैंडबैग को थामे रखती हैं। यह तो निश्चित है कि वे अपने बैग में लिपस्टिक, मेकअप का सामान, क्रेडिट कार्ड या थियेटर टिकट लेकर नहीं चलती होंगी। वे तो इसका इस्तेमाल किसी सुरक्षा आवरण की तरह या फिर संदेश देने के लिए करती हैं। रॉयल वॉचर्स ने उनके द्वारा अपने कर्मचारियों को दिए 12 संकेत दर्ज किए हैं, जो कि उनके चलने, रुकने, कहीं से जाने या उबाऊ किस्म के लोगों से उन्हें बचाने की स्थिति में दिए गए थे।

अवरोध के रूप में हैंडबैग का इस्तेमाल

अप्रत्यक्ष या सूक्ष्म रूप से अवरोध बनाने का एक बहुत आम उदाहरण है, अपने दोनों हाथों में गिलास या कप को पकड़ना। आपको गिलास को पकड़ने के लिए एक हाथ ही काफ़ी है, लेकिन उसे दोनों हाथों से पकड़ने से असुरक्षित इंसान अपने बाजुओं से एक आड़ बना लेता है, जिस पर किसी का ध्यान नहीं जाता। इस तरह की मुद्राएँ लगभग हर कोई अपनाता है और हममें से बहुत कम लोग ही उन्हें अपनाने को लेकर सजग होते हैं।



फूलों को पकड़े रहना आत्मसंकोची भाव दिखाता है

कॉफ़ी कप की आड़

बातचीत के दौरान खाने-पीने की चीज़ें पेश करना यह जाँचने का अच्छा तरीका है कि आपकी पेशकश को दूसरा व्यक्ति कैसे ले रहा है। चाय-कॉफ़ी पीने के बाद उस व्यक्ति द्वारा कप रखने की जगह आपको संकेत देती है कि वह आपकी बात से सहमत है या नहीं या आपकी बात के प्रति उसका रवैया कितना खुला है। संकोची, अनिश्चित या आपकी बातों के प्रति नकारात्मक दृष्टिकोण रखने वाला व्यक्ति अपने कप को शरीर के दूसरी ओर रखेगा, ताकि उसके एक बाजू से आड़ बन जाए। किसी व्यक्ति द्वारा कप को अपनी तरफ़ ही रखे जाने पर उसके खुलेपन या स्वीकृति भरे दृष्टिकोण का पता चलता है।

बाज़ू की आड़ का मतलब है ‘नहीं’

आपके विचारों को लेकर इनका रवैया स्वीकारात्मक है

कुर्सी पर बैठकर अपनी कोहनियाँ उसके हत्थों पर रखना प्रभुत्व की मुद्रा है और एक मज़बूत व ईमानदार छवि का संकेत देती है। विनम्र, हालात से हारे हुए किस्म के लोग अपनी बाँहों को कुर्सी के हत्थे की भीतरी ओर लटकाते हैं, इसलिए तभी ऐसा करें जब आपको ख़ुद को हारा हुआ जताना चाहते हैं, वरना ऐसा कभी न करें।

स्पर्श की शक्ति

दायाँ हाथ मिलाते समय किसी व्यक्ति को अपने बाएँ हाथ से छूने से ज़बरदस्त नतीजे मिल सकते हैं।

मिनेसोटा यूनिवर्सिटी में शोधकर्ताओं ने 'द फ़ोन बूथ टेस्ट' कहलाने वाला एक प्रयोग किया। उन्होंने टेलीफ़ोन बूथ पर एक सिक्का रख दिया और एक पेड़ के पीछे छिपकर वहाँ आने वाले लोगों का इंतज़ार करने लगे। किसी के आने पर कोई शोधकर्ता बाहर निकलकर उससे पूछता, 'क्या आपने फ़ोन बूथ पर मेरा सिक्का देखा? मुझे एक और कॉल करना है।' केवल 23 प्रतिशत लोगों ने ही सिक्का मिलने की बात कही और उसे लौटाया।

अध्ययन के दूसरे हिस्से में सिक्के को फिर से बूथ पर रखकर प्रयोग को दोहराया गया, लेकिन इस बार शोधकर्ताओं ने लोगों की कोहनी को सिर्फ़ कुछ सेकेंड्स के लिए छुआ और फिर उनसे सिक्के के बारे में पूछा। इस बार 68 प्रतिशत लोगों ने सिक्का लेने की बात की और कुछ झेंपते हुए इस प्रकार कहा, 'मैं आसपास देख रहा था कि यह किसका है...'

किसी की कोहनी का कुशलता से स्पर्श करने से आपके सफल होने की संभावना तीन गुना बढ़ जाती है।

इस तरीके के कारगर होने के तीन कारण हैं : पहला, कोहनी को पब्लिक स्पेस माना जाता है और यह शरीर के अंतरंग हिस्सों से दूर होती है; दूसरा, अधिकतर देशों में अजनबियों को छूना अच्छा नहीं माना जाता, इसलिए इस स्पर्श का असर पड़ता है; तीसरा, तीन सेकेंड तक कोहनी को छूने से दो लोगों के बीच एक क्षणिक जुड़ाव हो जाता है। जब हमने एक टीवी प्रोग्राम के लिए इस प्रयोग को दोहराया, तो हमने पाया कि सिक्का लौटाने की दर हर संस्कृति में अलग थी और यह इस बात पर निर्भर करता था कि किसी निश्चित जगह पर सामान्यतया स्पर्श कितनी बार किया गया था। उदाहरण के लिए, कोहनी छूने पर ऑस्ट्रेलिया में 72 प्रतिशत, इंग्लैंड में 70

प्रतिशत, जर्मनी में 85 प्रतिशत, फ़्रांस में 50 प्रतिशत और इटली में केवल 22 प्रतिशत लोगों ने सिक्के लौटाए। इस नतीजे से ज़ाहिर होता है कि किस तरह कोहनी छूने से उन जगहों पर बेहतर परिणाम मिले, जहाँ लोगों को अक्सर छूना सांस्कृतिक रूप से आम नहीं है। हम जिन देशों में अक्सर जाते हैं, वहाँ हमने कैफ़े में लोगों के एक-दूसरे को छूने से संबंधित आँकड़े दर्ज किए और पाया कि रोम में एक घंटे में 220 बार, पेरिस में 142 बार, सिडनी में 25 बार, न्यूयॉर्क में 4 बार लोगों के बीच स्पर्श का आदान-प्रदान हुआ, जबकि लंदन में एक घंटे में एक बार भी ऐसा नहीं हुआ। इससे यह पुष्टि होती है कि आप अगर ब्रिटिश या जर्मन हैं, तो आपके द्वारा लोगों को छूने की संभावना कम होगी, इसलिए कोहनी के स्पर्श का प्रयोग आप पर अधिक सफल होगा।

यदि आप ब्रिटिश या जर्मन मूल के हैं, तो बाकी लोगों के मुकाबले आप पर स्पर्श का प्रभाव अधिक पड़ेगा।

कुल मिलाकर, हमने पाया कि पुरुषों द्वारा अन्य पुरुषों का स्पर्श किए जाने की तुलना में महिलाओं द्वारा अन्य महिलाओं को छूने की संभावना चार गुना अधिक होती है। कई जगहों पर अजनबियों को कोहनी के ऊपर या नीचे छूने पर उतने सकारात्मक परिणाम नहीं मिले, जितने सीधे कोहनी छूने से मिले, बल्कि ऊपर या नीचे स्पर्श करने से नकारात्मक प्रतिक्रिया भी मिली। तीन सेकेंड से ज़्यादा समय तक छूने से भी प्रतिक्रिया नकारात्मक रही और लोग सशंकित होकर देखने लगे कि आप कर क्या रहे हैं।

हाथों का स्पर्श

एक अन्य अध्ययन में लाइब्रेरियनों को शामिल किया गया और उन्हें कहा गया कि वे किताब देते समय दूसरे व्यक्ति के हाथों को धीरे से छुएँ। लाइब्रेरी के बाहर किताब लेने वालों का सर्वेक्षण किया गया और उनसे लाइब्रेरी द्वारा दी जाने वाली सेवाओं के बारे में पूछा गया। जिन लोगों के हाथ किताब लेते समय छुए गए थे, उन्होंने सभी प्रश्नों के उत्तर में अनुकूल प्रतिक्रिया दी और उन्हें लाइब्रेरियन का नाम भी याद रहा। ब्रिटिश सुपरमार्केट्स में किए गए अध्ययनों से पता चला कि बचे हुए पैसे देते हुए ग्राहकों के हाथ का स्पर्श करने पर भी ऐसी ही सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली। अमेरिका में भी महिला वेटरों के साथ भी यही प्रयोग किया गया, जिनकी आमदनी का एक बड़ा हिस्सा लोगों द्वारा दी गई टिप से आता है। पुरुषों की कोहनी और हाथ को छूने वाली महिला वेटरों को उन वेटरों से 36 प्रतिशत अधिक टिप मिली, जिन्होंने ऐसा नहीं किया। पुरुष वेटरों की आमदनी 22 प्रतिशत बढ़ी, इससे कोई अंतर नहीं पड़ा कि उन्होंने पुरुषों का स्पर्श किया या महिलाओं का।

अगली बार जब आप किसी नए व्यक्ति से हाथ मिलाते समय अपनी बाई बाँह बढ़ाकर उनकी कोहनी या हाथ को धीरे से स्पर्श करें और इस बात की पुष्टि करने के लिए कि आपने उस व्यक्ति का नाम सही सुना है, उसका नाम दोहराएँ और फिर उसकी प्रतिक्रिया देखें। इससे न केवल वह व्यक्ति महत्त्वपूर्ण महसूस करता है, बल्कि दोहराने से आपको भी उसका नाम याद रखने में आसानी होती है।

सावधानीपूर्वक, कुशलता से कोहनी और हाथ छूने से लोगों का ध्यान आपकी ओर

जाता है, बात ज़्यादा असरदार होती है, विचार अधिक प्रभावी होता है, दूसरों को आप अधिक प्रभावित कर पाते हैं, लोग आपको याद रखते हैं और हर किसी पर आपकी अच्छी छाप पड़ती है।

सारांश

इस बात से कोई अंतर नहीं पड़ता कि सीने पर बाजू मोड़ने को आप कैसे देखते हैं, लेकिन सही बात यह है कि इसे नकारात्मक माना जाता है और इसका असर इस मुद्रा को अपनाने वाले और देखने वाले, दोनों के दिमाग़ पर पड़ता है। हो सकता है कि पीठ के दर्द के कारण आप अपनी बाँहें मोड़ें, लेकिन देखने वाला अवचेतन तौर पर पर यही समझेगा कि उसकी बातों को लेकर आपका रवैया नकारात्मक है। आप अभी से सोच लें कि आपको अपनी बाँहों को नहीं मोड़ने का अभ्यास करना है। आने वाले अध्यायों में हम आपको बताएँगे कि अधिक सकारात्मक और आत्मविश्वासी छवि के लिए क्या करना चाहिए।

अध्याय 5

सांस्कृतिक अंतर

कोई ब्रिटिश, जर्मन या अमेरिकी इस मुद्रा का क्या अर्थ निकालेगा?

कल्पना कीजिए कि आप कोई मकान देख रहे हैं, जिसे आप ख़रीदना चाहते हैं। मकान देखते हुए जब आप उसके बाथरूम का दरवाज़ा खोलते हैं, तो बाथटब में आपको एक निर्वस्त्र महिला दिखाई देती है। आपके ख़्याल से उस महिला की प्रतिक्रिया क्या होगी? कोई ब्रिटिश या अमेरिकी महिला एक हाथ से अपने वक्ष और दूसरे से अपने जननांगों को ढकेगी, जबकि कोई स्वीडिश महिला केवल अपने जननांग ढकेगी। मुस्लिम महिला अपना चेहरा ढकेगी, सुमात्रा की स्त्री अपने घुटने ढकेगी, जबकि समोआ की महिला अपनी नाभि को ढकेगी।

हम उस समय पीट्ज़ा खा रहे थे

इस अध्याय को लिखते हुए हम इटली के वेनिस शहर में हैं और सांस्कृतिक अंतर पर आयोजित एक सम्मेलन में भाग ले रहे हैं। अगर हम कभी इटली न गए होते, तो वहाँ के अनुभव से हमें ज़रूर सदमा पहुँचता। सभी संस्कृतियों में लोग पटरी या फ़ुटपाथ पर उसी तरफ़ चलते हैं, जिस तरफ़ वे गाड़ियाँ चलाते हैं। इसका मतलब है कि अगर आप ब्रिटिश, ऑस्ट्रेलियाई या दक्षिण अफ़्रीकी या न्यूज़ीलैंड के निवासी हैं तो आप गाड़ी को बाई ओर चलाएँगे और ख़ुद भी बाई ओर चलेंगे। इटली में पटरी या फ़ुटपाथ पर चलते हुए आप लगातार लोगों से टकराते रहते हैं, क्योंकि उनके सामने आने पर आप बाई ओर होते हैं और वे अपनी दाई ओर। दूसरे देशों में सनग्लासेज़ भी लगातार टकराते रहने का एक बड़ा कारण बन जाते हैं, क्योंकि एक इंसान दूसरे इंसान की

नज़रें नहीं देख पाता कि वह किस ओर जाएगा। फिर भी यह दूसरे देश के नए और दिलचस्प लोगों से मिलने का अच्छा तरीका है।

किसी इटैलियन से विदा लेते हुए हाथ मिलाने पर भी आपको झटका लगेगा, क्योंकि हाथ मिलाने के बजाय आपके दोनों गाल चूमे जाएँगे।

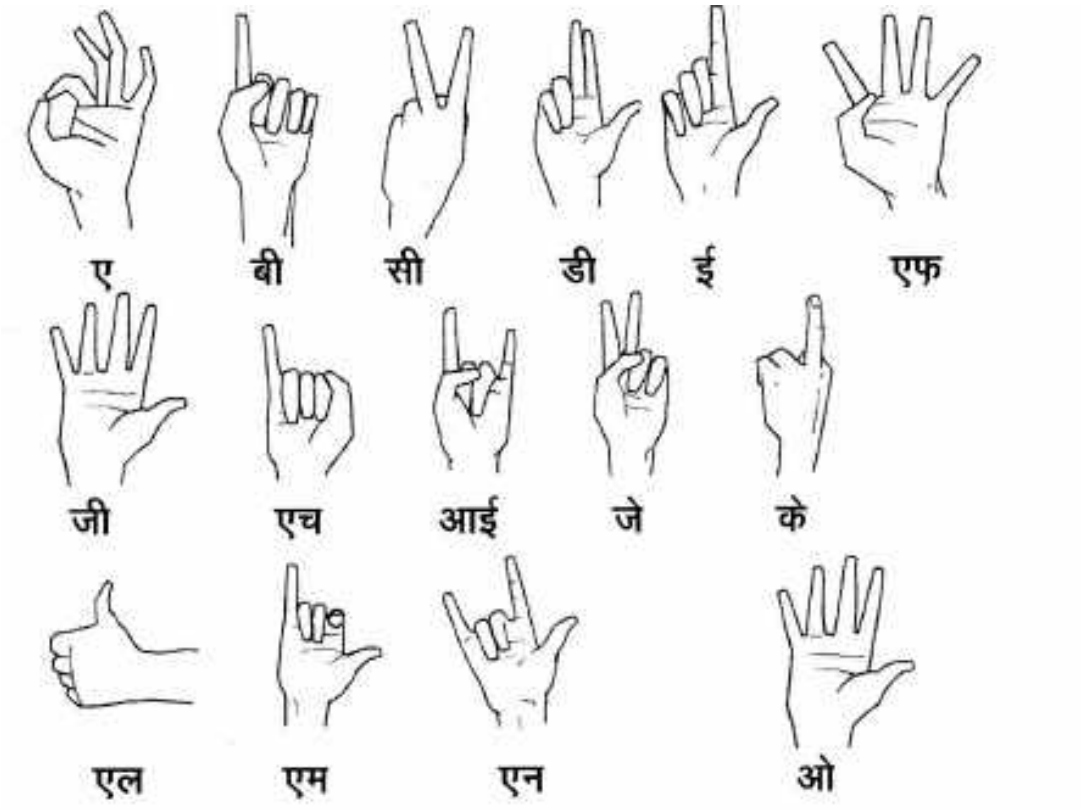
विदा लेते समय इटैलियन व्यक्ति ने मुझे दोनों गालों पर चूमा। उस वक़्त मैं अपने जूते के फीते बाँध रहा था। वुडी ऐलन

इटली के स्थानीय लोगों से बातचीत करते समय वे आपके स्पेस (क्षेत्र) में खड़े रहते हैं, लगातार आपको पकड़ते रहते हैं, चिल्लाने की हद तक ज़ोर-ज़ोर से बात करते हैं और हर बात को लेकर गुस्से में लगते हैं। दरअसल यह सब इटैलियन लोगों की रोज़मर्रा की दोस्ताना बातचीत को आम हिस्सा है। सभी संस्कृतियों में एक जैसी चीज़ों के मतलब समान नहीं होते।

सांस्कृतिक परीक्षा

बॉडी लैंग्वेज से जुड़े सांस्कृतिक अंतर के बारे में आप क्या जानते हैं? यह करके देखें – अपने हाथ को ऊपर करके संख्या पाँच दिखाएँ तुरंत ऐसा करें। अब इसे दो में बदल दें। अगर आप ऐंग्लो-सैक्सन हैं, तो इस बात की संभावना 96 प्रतिशत है कि आपने अपनी मिडल (मध्यमा) और इंडेक्स फ़िंगर (तर्जनी) को उठाया होगा। अगर आप यूरोपीय हैं, तो 94 प्रतिशत संभावना है कि आपने अपने अँगूठे और तर्जनी को उठाया होगा। यूरोपीय हाथ पर गिनती की शुरुआत अपने अँगूठे से करते हैं, तर्जनी पर दो की गिनती और मध्यमा पर तीन गिनकर उनकी गिनती आगे बढ़ती है। एंग्लो-सैक्सन तर्जनी से गिनती की शुरुआत करते हैं, दो मध्यमा पर आता है और अँगूठे पर पाँच के साथ गिनती पूरी होती है।

अब आप आगे दिए गए हाथों के संकेत को देखकर बताइए कि आप हर एक से कितने अलग अर्थ निकाल सकते हैं। हर सही उत्तर के लिए ख़ुद को एक अंक दें और ग़लत जवाब पर एक अंक घटा दें। पृष्ठ के अंत में उत्तर दिए गए हैं।



हर सही उत्तर के लिए स्वयं को एक अंक दें।

ए. **यूरोप और उत्तर अमेरिका :** ओके
भूमध्यसागरीय क्षेत्र, रूस, ब्राज़ील तुर्की : छेद का संकेत, यौन अपमान, समलिंगी पुरुष
ट्यूनीशिया, फ्रांस, बेल्जियम : शून्य, बेकार
जापान : धन; सिक्के

बी. **पश्चिमी देश :** एक; माफ़ कीजिए!; ईश्वर मेरा गवाह है; नहीं! (बच्चों से)

सी. **ब्रिटेन, ऑस्ट्रेलिया न्यूज़ीलैंड, माल्टा :** अप योअर्स! (उँगली करना)
अमेरिका : दो
जर्मनी : विजय
फ़्रांस : शांति
प्राचीन रोम : जूलियस सीज़र पाँच बीयर मँगाते हुए

डी. **यूरोप :** तीन
कैथलिक देश : आशीष

ई. यूरोप : दो
ब्रिटेन, ऑस्ट्रेलिया, न्यूज़ीलैंड : एक
अमेरिका : वेटर!
जापान : अपमानबोधक

एफ. **पश्चिमी देश :** चार
जापान : अपमानबोधक

जी. **पश्चिमी देश :** संख्या पाँच
हर जगह : रुको!
ग्रीस और तुर्की : जहन्नुम में जाओ!

एच. **भूमध्यीय क्षेत्र :** छोटा शिश्न
बाली : बुरा
जापान : महिला
दक्षिण अमेरिका : पतला
फ़्रांस : तुम मुझे बेवकूफ़ नहीं बना सकते!

आई. **भूमध्यीय क्षेत्र :** तुम्हारी पत्नी बेवफ़ा है
माल्टा और इटली : शैतानी नज़र से सुरक्षा (संकेत किए जाने पर)
दक्षिण अमेरिका : दुर्भाग्य से सुरक्षा (घुमाने पर)
अमेरिका : टेक्सस यूनिवर्सिटी लोगो, टेक्सस लॉन्गहॉर्न फ़ुटबॉल टीम

जे. **ग्रीस :** जहन्नुम में जाओ!
पश्चिमी जगत : दो

के. **प्राचीन रोम :** अप योअर्स!
अमेरिका : इस पर बैठो! तुम्हारी ऐसी-तैसी कर दूँगा!

एल. **यूरोप :** एक
ऑस्ट्रेलिया : इस पर बैठो! (ऊपर की ओर झटका देकर)
हर जगह : मुफ़्त की सवारी करना; बढ़िया; ओके
ग्रीस : अप योअर्स! (आगे की ओर करना)
जापान : पुरुष; पाँच

एम. **हवाई :** 'हैंग लूज़' (सब ठीक है)
हॉलैंड : क्या आप ड्रिंक लेंगे?

एन. **अमेरिका :** आई लव यू

ओ. **पश्चिम :** दस; आत्मसमपर्ण
ग्रीस : अप योअर्स – दो बार!
हर जगह : मैं सच बोल रहा हूँ

आपका प्रदर्शन कैसा रहा?

30 से अधिक अंक : आप कई जगहों पर घूमे हुए, संतुलित और खुली सोच वाले व्यक्ति हैं, जो किसी भी देश या संस्कृति के व्यक्ति के साथ घुलमिल सकते हैं। लोग आपसे प्यार करते हैं।

15-30 अंक : आपको बुनियादी बातें पता हैं कि लोगों के व्यवहार में अंतर हो सकता है। लगातार अभ्यास करके आप अपनी समझ को बेहतर बना सकते हैं।

15 या उससे कम अंक : आपको लगता है कि हर किसी की सोच आपके जैसी है। आपको पासपोर्ट मिलना तो दूर घर से निकलने की भी इजाज़त नहीं होनी चाहिए। आपको बिल्कुल भी अंदाज़ा नहीं है कि बाकी दुनिया आपसे अलग है। आपको लगता है कि हर जगह एक ही समय और एक ही मौसम रहता है। शायद आप अमेरिकी हैं।

हम सभी अमेरिकन क्यों बनते जा रहे हैं

अमेरिकन टेलीविज़न और फ़िल्मों के हर जगह पहुँचने के कारण सभी संस्कृतियों की युवा पीढ़ियाँ उत्तरी अमेरिका की बॉडी लैंग्वेज के आम स्वरूप को अपना रही हैं। उदाहरण के लिए, ऑस्ट्रेलिया में 60 साल का कोई व्यक्ति दो उँगलियों को ऊपर करने की ब्रिटिश मुद्रा को अपमानजनक बात के रूप में समझेगा, जबकि ऑस्ट्रेलियाई किशोर उसे दो पढ़ेगा और अमेरिकी मिडल फ़िंगर रेज्ड (उठी हुई मध्यमा) को अपमानजनक बात से जोड़ेगा। पारंपरिक तौर पर स्थानीय रूप से इस्तेमाल न होने के बावजूद अधिकतर देशों में रिंग मुद्रा को 'ओके'के अर्थ में लिया जाता है। हर देश के बच्चों के पास टेलीविज़न हैं और वे बॉस्केटबॉल कैप को उल्टी तरफ़ पहनकर चिल्लाते हैं 'हस्ता ला विस्ता, बेबी' (फिर मिलेंगे), यह और बात है कि वे स्पैनिश नहीं समझते।

अमेरिकी टेलीविज़न के कारण बॉडी लैंग्वेज के सांस्कृतिक अंतर विलुप्त हो रहे हैं।

अंग्रेज़ी भाषा से 'टॉयलेट'शब्द धीरे-धीरे ग़ायब हो रहा है, क्योंकि अपनी कम नफ़ासत के लिए मशहूर उत्तरी अमेरिकावासी इसे बोलने से डरते हैं। वे 'टॉयलेट'के बजाय 'बाथरूम' कहना पसंद करते हैं, यूरोप के कई हिस्सों में इसका मतलब सिर्फ़ नहाने की जगह से है। उत्तरी अमेरिकावासी इसे 'रेस्ट रूम'भी कहते हैं, इसके लिए पूछे जाने पर उन्हें आराम करने के लिए लाउंज की तरफ़ ले जाया जा सकता है। इंग्लैंड में 'पाउडर रूम'होता है, जिसमें आईना और वॉशबेसिन होता है, किंडरगार्टन में 'लिटिल गर्ल्स रूम'होता है और यूरोप के मोटरवे पर 'कम्फ़र्ट स्टेशन्स'होते हैं। ऐसे में अगर कोई उत्तरी अमरीकी 'वॉश अप'के लिए पूछेगा, तो उसे ख़ुशी-

ख़ुशी किचन की ओर ले जाकर टी टावल (चाय के बर्तन धोने का छोटा तौलिया) देकर बर्तन धोने का काम दे दिया जाएगा।

हर जगह सांस्कृतिक आधार समान हैं

जैसा कि हमने अध्याय 3 में देखा कि चेहरे के हावभाव और मुस्कान का मतलब हर जगह के लोगों के लिए एक जैसा है। सैन फ़्रांसिस्को की कैलिफ़ोर्निया यूनिवर्सिटी के पॉल एकमन ने 21 विभिन्न संस्कृतियों के लोगों को ख़ुशी, गुस्सा, डर, दुख, घृणा और आश्चर्य के भाव व्यक्त करती तस्वीरें दिखाई। उन्होंने पाया कि हरेक देश में हर मामले में ख़ुशी, दुख और घृणा के भाव को अधिकांश लोगों ने वैसे ही पहचाना। 21 में से 20 देशों के अधिकांश लोगों ने आश्चर्य के भाव को उसी रूप में पहचाना, डर को 19 देशों के और गुस्से की 21 में से 18 देशों के लोगों ने वैसे ही पहचान की। सांस्कृतिक अंतर के मामले में जापान थोड़ा अलग था, जहाँ गुस्से वाली तस्वीर को लोगों ने आश्चर्य के भाव के रूप में पहचाना।

एकमन साउथ फ़ोर की संस्कृति के अध्ययन के लिए न्यू गिनी भी गए और उन्होंने पश्चिमी इरियन के डानी लोगों का अध्ययन भी किया, जो बाकी दुनिया से अलग-थलग थे। वहाँ भी उन्हें वही परिणाम मिले, बस जापानियों की तरह वे भी गुस्से और आश्चर्य के बीच अंतर नहीं कर पाए।

उन्होंने पाषाण-युग के इन लोगों को इन्हीं भावों के साथ फ़िल्माया और उन्हें अमेरिकी लोगों को दिखाया, जिन्होंने सभी की सही पहचान की। इससे यही साबित हुआ कि मुस्कान और चेहरे के भावों के अर्थ सार्वभौमिक हैं।

शिकागो की दपॉल यूनिवर्सिटी की डॉ. लिंडा कैमरास ने भी यही तथ्य साबित किया कि भावाभिव्यक्ति मानवों में जन्मजात होती है। उन्होंने फ़ेशियल ऐक्शन कोडिंग सिस्टम (ऑस्टर ऐंड रॉज़ेनस्टाइन, 1991) के द्वारा जापानी और अमेरिकी शिशुओं के चेहरों की प्रतिक्रिया मापी। इस प्रणाली से शोधकर्ता शिशुओं के चेहरे के हावभाव को रिकॉर्ड कर, उन्हें अलग-अलग करके उनकी सूची बना सकते थे। उन्होंने पाया कि जापानी और अमेरिकी शिशुओं ने बिल्कुल एक जैसे भावनात्मक हावभाव दिखाए।

अब तक इस पुस्तक में हमने दुनिया के अधिकतर हिस्सों में आमतौर पर पाई जाने वाली बॉडी लैंग्वेज पर ध्यान केंद्रित किया है। सबसे बड़े सांस्कृतिक अंतर टेरिटोरियल स्पेस (निजी दायरे), आँखों के संपर्क, स्पर्श की आवृत्ति और अपमानजनक मुद्राओं से जुड़े होते हैं। अरब देशों, एशिया के कुछ हिस्सों और जापान ऐसे क्षेत्र थे, जहाँ सबसे ज़्यादा अलग-अलग स्थानीय संकेत थे। सांस्कृतिक अंतरों को एक अध्याय में समझा पाना बहुत कठिन है, इसलिए हम कुछ बुनियादी चीज़ों तक सीमित रहेंगे, जो आपको दूसरे देशों में दिखाई दे सकती हैं।

यदि किसी सार्वजनिक स्थान पर कोई सऊदी पुरुष किसी दूसरे पुरुष का हाथ थामे तो यह एक-दूसरे के प्रति सम्मान दिखाता है। लेकिन ऑस्ट्रेलिया, टेक्सस या लिवरपूल और इंग्लैंड में ऐसा न करें

अभिवादन में अंतर

हाथ मिलाने के अंतर से कई बार बहुत झेंप भरी और हास्यास्पद सांस्कृतिक मुठभेड़ें हो जाती हैं। ब्रिटिश, ऑस्ट्रेलियाई, न्यूज़ीलैंडवासी, जर्मन और अमेरिकी लोग अक्सर मुलाकात होने और विदा होने पर हाथ मिलाते हैं। कई यूरोपीय संस्कृतियों में लोग दिन भर में कई बार हाथ मिलाते हैं और कुछ फ़्रेंच लोग तो एक दिन में हाथ मिलाने में 30 मिनट तक का समय भी लगाते हैं। इंडियन, एशियाई और अरब संस्कृतियों में लोग हाथ मिलाने के बाद भी आपका हाथ थामे रह सकते हैं। जर्मन और फ़्रेंच लोग एक दो बार हाथ हिलाकर उसे थोड़ी देर थामे रहते हैं, जबकि किसी अमेरिकी के पाँच से सात बार हाथ हिलाने की तुलना में ब्रिटिश लोग तीन से पाँच बार ऐसा करते हैं। अंतर्राष्ट्रीय सम्मेलनों में हैरत में पड़े विभिन्न प्रतिनिधियों को अपने-अपने तरीके से हाथ मिलाते हुए देखना एक मज़ेदार अनुभव होता है। हाथ मिलाते हुए बस एक बार उसे हिलाने वाले जर्मन लोग अमेरिकियों को उदासीन लगते हैं, जबकि अमेरिकी लोगों का ज़्यादा बार हाथ हिलाना जर्मन लोगों को ऐसा लगता है जैसे वे एयरबेड में हवा भर रहे हों।

गाल पर चुम्बन देने देकर अभिवादन करने के मामले में स्कैंडिनेनिया के लोग एक बार चूमना पसंद करते हैं, फ़्रेंच दो बार, जबकि डच, बेल्जियन और अरबी लोगों के लिए यह तीन बार होना चाहिए। ऑस्ट्रेलियाई, न्यूज़ीलैंडवासी और अमेरिकी लोग चूमकर अभिवादन करने के मामले में उलझन में रहते हैं और चूमने के लिए आगे बढ़ते हुए अक्सर उनकी नाक आपस में टकरा जाती हैं। ब्रिटिश अक्सर पीछे खड़े रहकर उससे बचने की कोशिश करते हैं या फिर यूरोपीय दोहरे चुम्बन से आपको हैरत में डाल देते हैं। अपनी पुस्तक अ व्यू फ़्रॉम द समिट में सर एडमंड हिलेरी ने एवरेस्ट की चोटी पर पहुँचने की बात याद करते हुए लिखा है कि किस तरह उन्होंने बधाई देने के लिए बिल्कुल ब्रिटिश अंदाज़ में अपना हाथ शेरपा तेनज़िंग नोरगे से मिलाने के लिए बढ़ाया। लेकिन नोरगे ने आगे बढ़कर गले से लगाकर उन्हें चूम लिया, जो कि बधाई देने का तिब्बती तरीका था।

दो संस्कृतियों का आमना-सामना

इटली के लोग बात करते हुए अपने हाथ ऊपर उठाए रखते हैं। बातचीत के दौरान स्नेहपूर्वक बाँहों को छूना दरअसल श्रोता को उसके हाथ ऊपर करने से रोकना और उसे बातचीत का केंद्र बनने से रोकना होता है। किसी इटैलियन को बातचीत के बीच रोकने के लिए आपको उसका हाथ पकड़कर नीचे करना होता है। इनकी तुलना में ब्रिटिश और जर्मन लोग ऐसे लगते हैं, जैसे बातचीत के दौरान उन्हें लकवा मार गया हो। उन्हें इटैलियन और फ़्रेंच लोगों से बातचीत की कोशिश करना बहुत चुनौतीपूर्ण लगता है और कभी-कभार ही उन्हें बोलने का मौका मिल पाता है। बातचीत करते हुए फ़्रेंच अपनी बाँह के आगे वाले हिस्से और हाथों का, इटैलियन अपनी पूरी बाँहों तथा शरीर का बहुत इस्तेमाल करते हैं, जबकि ब्रिटिश और जर्मन लोग एकदम सावधान की मुद्रा में खड़े रहते हैं।

अंतर्राष्ट्रीय बिज़नेस के मामले में बेहतरीन वेशभूषा, बढ़िया रेफ़रेंस और एक अच्छा प्रस्ताव कई बार बहुत मामूली और बेहद नामालूम से लगने वाले वाले हावभाव से मात खा जाते हैं और बिज़नेस डील डूब जाती है। 42 देशों में किए गए हमारे शोध से पता चला कि उत्तरी अमेरिकन लोगों को सांस्कृतिक भिन्नताओं की समझ सबसे कम होती है और ब्रिटिश इसमें दूसरे क्रम पर हैं। 86 प्रतिशत उत्तरी अमेरिकन के पास पासपोर्ट नहीं है, जिससे इस नतीजे पर पहुँचा जा सकता है कि अंतर्राष्ट्रीय बॉडी लैंग्वेज से जुड़े संकेतों की जानकारी में वे सबसे अनभिज्ञ हैं। जॉर्ज डब्ल्यू बुश को भी अमेरिका का राष्ट्रपति बनने के बाद पासपोर्ट के लिए आवेदन करना पड़ा था, ताकि वे दूसरे देशों की यात्रा कर सकें। दूसरी ओर ब्रिटिश विभिन्न स्थानों की यात्रा तो करते हैं, लेकिन चाहते हैं कि बाकी लोग अंग्रेज़ी बोल सकें, फ़िश और चिप्स पेश करें और उन्हें ब्रिटिश बॉडी सिग्नल्स की जानकारी हो। अधिकतर विदेशी संस्कृतियाँ आपसे उनकी भाषा सीखने की अपेक्षा नहीं करतीं, लेकिन जब कोई पर्यटक उनकी स्थानीय बॉडी लैंग्वेज के बारे में जानता और सीखता है तो वे बहुत प्रभावित होते हैं। इससे उन्हें पता चलता है कि आप उनकी संस्कृति का सम्मान करते हैं।

भिंचे हुए होंठ (इंग्लिश स्टिफ़ अपर लिप)

इसमें चेहरे पर नियंत्रण लाने के लिए होंठों को इतना दबाया जाता है कि चेहरे पर भाव नहीं उभरते और इंसान की भावनाओं को पढ़ना मुश्किल हो जाता है। इस तरह से इंग्लिश लोग अपने संपूर्ण भावनात्मक नियंत्रण का संकेत देते हैं। 1997 में जब प्रिंस फ़िलिप, चार्ल्स, हैरी और विलियम डायना के ताबूत के पीछे चल रहे थे, तो उनकी भावभंगिमा स्टिफ़ अपर लिप की थी, जिसे ग़ैर- ब्रिटिश जगत में डायना की मौत पर उनका भावहीन होना माना गया।

हेनरी अष्टम भिंचे हुए होंठों के लिए प्रसिद्ध थे। उनका मुँह छोटा था और तस्वीर बनाए जाते वे अपने ऊपरी होंठ को भींच लेते थे, जिससे उनका मुँह और भी छोटा लगता था। उनकी इस आदत का परिणाम हुआ कि सोलहवीं शताब्दी में इंग्लिश लोगों ने छोटे मुँह को श्रेष्ठ होने से जोड़ दिया। आज भी इंग्लिश लोग यह भाव दिखाते हैं, जब उन्हें लगता है कि कोई उनसे निम्नतर उन्हें त्रस्त कर रहा है। इस मुद्रा के साथ अक्सर आँखें झपकाई जाती हैं।

हेनरी अष्टम ने छोटा मुँह होने के कारण इस मुद्रा को उच्चस्तरीय होने के प्रतीक के रूप में लोकप्रिय बनाया, आज भी ब्रिटिश और अमेरिकन इसे अपनाते हैं

जापानी लोग

जापान एक ऐसी जगह हैं, जहाँ हाथ मिलाने, चूमने और कसकर गले लगाने को आज भी स्वीकृति नहीं है, क्योंकि वहाँ पर शारीरिक संपर्क को अशिष्टता माना जाता है। पहली बार मिलने पर जापानी झुककर अभिवादन करते हैं और सबसे ऊंचे दर्जे का आदमी सबसे कम झुकता है, जबकि कम दर्जे का सबसे ज़्यादा। पहली बार मिलने पर बिज़नेस कार्ड एक-दूसरे को दिए जाते हैं, ताकि हर व्यक्ति का दर्जा स्पष्ट हो जाए और फिर उसी के अनुसार झुकना तय हो।

जापान में सुनिश्चित कर लें कि आपके जूते बिल्कुल साफ़ और अच्छी अवस्था में हैं। हर बार झुकते समय जापानी उनकी जाँच करते हैं।

किसी की बात सुनते हुए जापानी मुस्कुराते, सिर हिलाते और विनम्र आवाज़ें निकालते हैं, किसी और भाषा में उन जैसी अभिव्यक्तियाँ नहीं हैं। यहाँ मकसद आपको बात करते रहने के लिए प्रोत्साहित करना है, लेकिन ग़लती से इसे पश्चिमी और यूरोपीय देशों के लोग अक्सर सहमति के रूप में ले लेते हैं। सिर हिलाने का मतलब हर जगह 'हाँ'होता है, सिवाय बुल्गारिया और जापान के। बुल्गारिया में इसका मतलब 'नहीं'होता है और जापान में इसे विनम्रतास्वरूप अपनाया जाता है। आपकी बात से असहमत होने के बावजूद जापानी व्यक्ति 'हाँ'या जापानी में हई कहेगा, ताकि आप बात करते रहें। जापानी द्वारा 'हाँ' कहे जाने का मतलब है, 'हाँ, मैंने आपकी बात सुन ली' न कि 'हाँ, मैं सहमत हूँ', उदाहरण के लिए, अगर आप किसी जापानी व्यक्ति से कहेंगे कि 'आप सहमत नहीं हैं न?'तो वह जवाब में सिर हिलाते हुए कहेगा 'हाँ', जबकि वह आपसे असहमत होगा। जापानी संदर्भ में इसका अर्थ है, 'हाँ आप सही कह रहे हैं - मैं सहमत नहीं हूँ।'

जापानी लोग स्थिति को संभालना चाहते हैं और उन्होंने कुछ नियम बनाए हैं, ताकि स्थिति को बिगड़ने से रोका जा सके, न कहने और उत्तर में 'नहीं' होने की संभावना होने पर प्रश्न

पूछे जाने से बचा जा सके। यदि कोई जापानी 'ना' कहना चाहे तो वह कहेगा, 'यह बहुत मुश्किल है'या 'हम इसे ध्यान से पढ़ेंगे', जबकि उनका मतलब होगा, 'इस बात को भूल जाओ और अपने घर जाओ'।

'गंदे घृणास्पद प्राणी' - नाक साफ़ करना

यूरोपीय और पश्चिमी देशों के लोग रुमाल या टिशू में अपनी नाक साफ़ करते हैं, जबकि एशियाई और जापानी लोग थूककर या नाक से उसे बाहर निकाल देते हैं। दोनों एक-दूसरे के बर्ताव को 'घृणास्पद'मानते हैं। पिछली सदियों में टीबी या तपेदिक संक्रमण के फैलने के कारण इस मामले में इतना बड़ा सांस्कृतिक अंतर है। यूरोप में टीबी उस ज़माने में एड्स जैसी बीमारी थी, जिससे बचने की उम्मीद बहुत कम होती थी, इसलिए सरकारें उसे अधिक फैलने से रोकने के लिए लोगों को रुमाल में नाक साफ़ करने को कहती थीं। यही कारण है कि पश्चिमी लोग थूकने को लेकर कड़ी प्रतिक्रिया करते हैं, थूक से टीबी के फैलने की आशंका होती थी, इसलिए उसे देखकर लोग उतने ही सावधान हो जाते थे, जितने कि आप होते, यदि एड्स भी थूकने से फैलता।

आधुनिक समय में नाक साफ़ करना अतीत की तपेदिक की महामारी का परिणाम है।

यदि पूर्वी देशों में तपेदिक एक समस्या होती, तो पश्चिमी देशों की तरह वहाँ भी ऐसी ही सांस्कृतिक प्रतिक्रिया होती। जापान के लोग किसी को रुमाल में नाक साफ़ करके उसे वापस जेब, पर्स या आस्तीन में रखते देख सदमे में आ जाते हैं! जापानियों को जैकेट की ऊपरी जेब में रुमाल सजाने का अंग्रेज़ी अंदाज़ फूटी आँख नहीं भाता। उन्हें यह जेब से लटकते टॉयलेट पेपर के रोल जैसा लगता है, जो हमेशा काम के लिए तैयार रहता है। एशियाई लोगों का मानना है कि थूक देना बेहतर विकल्प है, लेकिन पश्चिमी या यूरोपीय लोगों को यह बात नागवार गुज़रती है। यदि यूरोपीय लोगों को ज़ुकाम हो जाए तो पूर्वी देशों के लोगों के बीच उनकी बिज़नेस मीटिंग नाकाम हो सकती है। यदि कोई एशियाई आदमी थूके या फिर नाक को सीधे बाहर साफ़ करे तो बुरा न मानिए और जापानी लोगों के सामने कभी अपनी नाक साफ़ न करें।

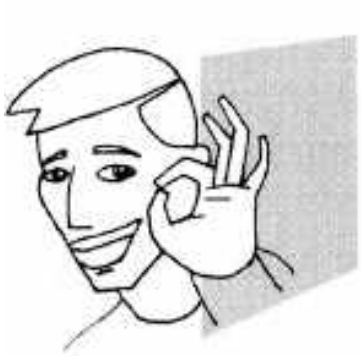
तीन सबसे आम क्रॉस-कल्चरल मुद्राएँ

आइए, अब हाथों से जुड़ी तीन सबसे आम मुद्राओं के अर्थ और आशय समझें। वे हैं- रिंग, थम्ब्स अप और वी का संकेत।

1. रिंग

उन्नीसवीं सदी के आरंभ में अमेरिका में यह मुद्रा अमेरिका में समाचारपत्रों द्वारा लोकप्रिय की गई, जब वे सामान्य मुहावरों को व्यक्त करने के लिए आद्याक्षरों (इनीशियल्स) का प्रचलन शुरू कर रहे थे। मूलतः 'ओके'के अर्थ को लेकर कई प्रकार के विचार पाए जाते हैं। कुछ लोग मानते हैं कि इसका अर्थ 'ऑल करेक्ट यानी सब सही'है, जिसमें ऑल में 'ए' के बजाय 'ओ' और करेक्ट के 'सी' के बजाय 'के' लिखा जाता था। बाकी लोगों का कहना है कि 'नॉक आउट'वाले

‘के ओ‘को उलटकर ‘ओके’ बनाया गया।



पश्चिमी दुनिया के लिए ‘ओके’, जापानी के लिए ‘धन’ फ़्रेंच के लिए ‘शून्य’ और तुर्की तथा ब्राज़ीलवासियों के लिए अपमानबोधक

एक अन्य लोकप्रिय धारणा के अनुसार यह ‘ओल्ड किंडरहुक’ का संक्षिप्त रूप है, जो कि उन्नीसवीं सदी के एक अमेरिकी राष्ट्रपति का जन्मस्थान था और जिसके आद्याक्षरों का प्रयोग वे अपने चुनावी नारे के रूप में करते थे। यह स्पष्ट है कि छल्ले की मुद्रा ‘ओके’ के ‘ओ’ को दिखाती है। ‘ओके’ का अर्थ अंग्रेज़ी बोलने वाले सभी देशों में समान है और अमेरिकी टेलीविज़न और फ़िल्मों के कारण इसका अर्थ अब तेज़ी से हर जगह फैल रहा है, लेकिन कुछ निश्चित स्थानों पर इसके उद्गम और अर्थ अलग हैं। उदाहरण के लिए, फ़्रांस और बेल्जियम में इसका अर्थ ‘शून्य’ या ‘कुछ नहीं‘है। पैरिस के एक रेस्तरां में वेटर ने हमारी मेज़ दिखाकर जब हमसे पूछा, ‘यह टेबल ओके है?‘, तो हमने ओके संकेत के रूप में जवाब दिया। वेटर ने फिर कहा, ‘अगर आपको यह पसंद नहीं, तो हम आपके लिए दूसरी मेज़ देखते हैं...‘उसने ओके संकेत का अर्थ ‘शून्य’ या ‘बेकार’ के रूप में समझा था, यानी उसे लगा कि हमने मेज़ पसंद न होने की बात कही है।

किसी फ़्रेंच व्यक्ति को ‘ओके’ मुद्रा बनाकर कहें कि उसका खाना लाजवाब है हो सकता है कि वह आपको बाहर निकाल दे।

जापान में इसका अर्थ ‘पैसा‘है; अगर आप जापान में बिज़नेस कर रहे हैं और ‘ओके‘का संकेत देते हैं, तो जापानी सोचेंगे कि आप उनसे रिश्वत माँग रहे हैं। कुछ भूमध्यसागरीय देशों में यह छिद्र (ऑरिफ़िस) का संकेत है और अक्सर किसी व्यक्ति को समलैंगिक बताने के लिए इसका इस्तेमाल किया जाता है। किसी ग्रीक व्यक्ति को यह संकेत दिखाने पर वह समझेगा कि आपका मतलब ख़ुद को या उसे समलैंगिक बताना है, जबकि तुर्की का कोई व्यक्ति समझेगा कि आप उसे गुदा (आर्सहोल) कह रहे हैं। अरब देशों में यह बहुत कम इस्तेमाल होती है। और इसका मतलब या तो ख़तरे की घंटी या फिर अश्लील बात है।

1950 के दशक में राष्ट्रपति बनने से पहले रिचर्ड निक्सन लैटिन अमेरिका के लोगों के

साथ संबंध सुधारने के लिए सद्भावना यात्रा के तौर पर वहाँ गए थे। विमान से उतरते ही उन्होंने बाहर इंतज़ार कर रहे लोगों को अमेरिकी 'ओके' सिग्नल दिखाया और लोगों द्वारा नाराज़गी ज़ाहिर करने पर उनके आश्चर्य का कोई ठिकाना नहीं रहा। बॉडी लैंग्वेज के स्थानीय संकेतों से अनजान निक्सन के 'ओके' को इस प्रकार समझा गया, 'आप सब आर्सहोल' हैं।

यदि आप अंतर्राष्ट्रीय यात्राएँ करते हैं, तो सबसे सुरक्षित बात यही होगी कि आप स्थानीय लोगों से वे संकेत जान लें, जो अपमानबोधक हों। इससे आप अप्रिय स्थितियों से बच सकते हैं।

2. थम्ब-अप

ऑस्ट्रेलिया, अमेरिका, दक्षिण अफ़्रीका, सिंगापुर और न्यूज़ीलैंड जैसे देशों में, जहाँ पर ब्रिटिश प्रभाव देखा जा सकता है, थम्ब्स अप (अँगूठा ऊपर करना) के तीन मतलब हो सकते हैं : आमतौर पर मुफ़्त सवारी करने वाले लिफ़्ट लेने के लिए इसका इस्तेमाल करते हैं; यह ओके सिग्नल है; लेकिन जब अँगूठे को झटका देकर ऊपर किया जाता है, तो इसका मतलब 'अप योअर्स' या 'इस पर बैठो'होता है, जो कि अपमानजनक है। ग्रीस जैसे कुछ देशों में अँगूठे को आगे किया जाता है, जिसका अर्थ होता है, 'गेट स्टफ़्ड'!

ग्रीस में कभी लिफ़्ट न माँगें।

जैसा कि हमने पहले भी बताया है कि जब यूरोपीय लोग एक से पाँच तक गिनती करते हैं, तो उनके थम्ब-अप का मतलब 'एक'होता है, तर्जनी 'दो' बन जाती है, जबकि अंग्रेज़ी बोलने वाले अधिकतर लोग तर्जनी से गिनती की शुरुआत करते हैं और मध्यमा से दो दिखाते हैं। ऐसे में थम्ब अप का मतलब पाँच होगा।

आपके देश के हिसाब से इसका मतलब 'अच्छा', 'एक', 'अप योअर्स' या 'इस पर बैठो', इनमें से कुछ भी हो सकता है।

अँगूठा हाथ का सबसे महत्त्वपूर्ण हिस्सा है, इसका इस्तेमाल शक्ति के प्रतीके रूप में किया जाता है और इसे अक्सर जेबों, वेस्ककोट आदि से बाहर निकलते देखा जा सकता है। सामान्य तौर पर या जब कोई हमें 'अपने अँगूठे के नीचे करने'की कोशिश करता है, तो अन्य मुद्राओं के साथ अँगूठे का इस्तेमाल कर हम अपनी शक्ति और श्रेष्ठ होने का संकेत दे सकते हैं। अँगूठे की ताकत के कारण इसे शक्ति से जोड़ा जाता है।

3. वी-साइन (वी का चिन्ह)

ऑस्ट्रेलिया, न्यूज़ीलैंड और ग्रेट ब्रिटेन में आमतौर पर इसका इस्तेमाल किया जाता है और इसका मतलब 'अप योअर्स'के रूप में भी लिया जाता है। दूसरे विश्व युद्ध के दौरान विन्स्टन चर्चिल ने इसे लोकप्रिय बनाया, लेकिन यह चिन्ह बनाते हुए उनकी हथेली लोगों के सामने होती थी, जबकि वक्ता की ओर हथेली होने का मतलब अश्लीलतापूर्ण अपमान जाता है।

किसी अमेरिकी के लिए इसका अर्थ 'दो' है, जर्मन के लिए 'विजय' और ब्रिटेन में 'अप योअर्स'

इसकी उत्पत्ति कई सदियों पहले के इंग्लिश तीरंदाज़ों से जुड़ी है, जो तीर चलाने के लिए इन दो उँगलियों का इस्तेमाल करते थे। किसी कुशल तीरंदाज़ के लिए मारे जाने के मुकाबले पकड़े जाना और इन दो उँगलियों का काटा जाना सबसे शर्मनाक बात होती थी। दो उँगलियों वाला वी-साइन जल्दी ही ब्रिटिश सेना द्वारा अपने दुश्मनों को उकसाने वाला संकेत बन गया, जो उन्हें बताता था कि 'मेरी तीर चलाने वाली दो उँगलियाँ अब भी सही-सलामत हैं।'

हालाँकि यूरोप के कुछ हिस्सों में वक्ता की ओर हथेली वाली मुद्रा का अर्थ अब भी 'जीत' है, यानी अगर कोई अंग्रेज़ किसी जर्मन को 'अप योअर्स'कहने के लिए यह संकेत अपनाता है, तो मुमकिन है कि जर्मन सोचे कि उसे कोई इनाम मिला है। यूरोप के कई हिस्सों में इसका मतलब दो भी है, अगर अपमानित हुआ बारटेंडर यूरोपीय है तो संभव है कि वह किसी अंग्रेज़, अमरीकी या ऑस्ट्रेलियाई व्यक्ति को बीयर के दो मग लाकर थमा दे।

स्पर्श करें या नहीं

बातचीत करते हुए छुए जाने पर कोई व्यक्ति बुरा मानेगा या नहीं, यह उसकी संस्कृति पर निर्भर करता है। उदाहरण के लिए, फ़्रांसीसी और इतालवी लोग बातचीत करते हुए लगातार एक-दूसरे को छूना पसंद करते हैं, जबकि ब्रिटिश ऐसा करना पसंद नहीं करते और बहुत से लोगों के सामने खेल के मैदान पर ही ऐसा कर सकते हैं। ब्रिटिश, ऑस्ट्रेलियाई और न्यूज़ीलैंड के खिलाड़ियों द्वारा एक-दूसरे को गले लगाना दक्षिण अमरीकी और कॉन्टिनेंटल खिलाड़ियों की नकल है, जो कि गोल हो जाने पर गले लगते हैं और एक-दूसरे को चूमते हैं। उनका यह व्यवहार ड्रेसिंग रूम में भी बरकरार रहता है। लेकिन ऑस्ट्रेलियाई, ब्रिटिश या न्यूज़ीलैंड के खिलाड़ी खेल के मैदान से निकलते ही अपने पुराने ढर्रे पर लौट आते हैं यानी एक-दूसरे से दूर रहने की नीति अपनाते हैं।

खेल के मैदान पर कोई पॉइंट मिलने या गोल हो जाने पर ब्रिटिश खिलाड़ी एक-दूसरे को छूते हैं, गले लगते हैं, चूमते हैं और एक-दूसरे को पकड़ते हैं। लेकिन किसी पब में आप यह सब करने की कोशिश करके देखिए, आप जान जाएँगे कि क्या होगा।

डॉक्टर केन कूपर ने कई देशों में छुए जाने की आवृत्ति का अध्ययन किया और प्रति घंटे में उन्हें ये परिणाम मिले - प्यूर्टो रिको 180, पेरिस 110, फ़्लोरिडा 2, लंदन o...

हमारे द्वारा किए गए शोध और व्यक्तिगत अनुभव के आधार पर हमने यह पाया कि किन देशों में स्पर्श करना स्वीकार्य है और किन देशों में नहीं :

स्पर्श न करें	स्पर्श कर सकते हैं
जर्मनी	भारत
जापान	तुर्की
इंग्लैंड	फ़्रांस
अमेरिका और कैनेडा	इटली
ऑस्ट्रेलिया	ग्रीस
न्यूज़ीलैंड	स्पेन
एस्टोनिया	मध्य पूर्व
पुर्तगाल	एशिया के कुछ भाग
उत्तरी यूरोप	रूस
स्कैंडिनेविया	

अन्य संस्कृतियों को ठेस पहुँचाना

जब अनजाने में अन्य संस्कृतियों को ठेस पहुँचाने का सवाल आता है, तो इसका पहला पुरस्कार अक्सर अमरीकी लोग ले जाते हैं। जैसा कि पहले भी बताया जा चुका है, अधिकतर अमरीकियों के पास पासपोर्ट नहीं हैं और वे मानते हैं कि बाकी दुनिया उनकी तरह सोचती है और उनके जैसा बनना चाहती है। यहाँ जॉर्ज बुश की एक तस्वीर में वे टेक्सस लॉन्गहॉर्न फुटबॉल टीम की विशिष्ट मुद्रा दिखा रहे हैं, जिसके वे समर्थक हैं। तर्जनी और छोटी उँगली बैल के सींग दर्शाती हैं, इस फुटबॉल वाली मुद्रा को अधिकतर अमरीकी पहचानते हैं।

इटली में यह अमेरिकी फ़ुटबॉल वाली मुद्रा दिखाने पर आपको जेल हो सकती है

इटली में इस मुद्रा को 'ककल्ड'के नाम से जाना जाता है, जिसका इस्तेमाल किसी पुरुष को यह बताने के लिए किया जाता है कि उसकी पत्नी के अन्य पुरुषों से संबंध हैं। 1985 में रोम शहर में वेटिकन के बाहर पाँच अमरीकियों को यह मुद्रा अपनाकर लॉन्गहॉर्न की जीत का जश्न मनाते गिरफ़्तार किया गया था। लगता है पोप इससे प्रभावित नहीं हुए।

सारांश

लोग ऐसे ही लोगों के साथ काम करना पसंद करते हैं, जो उन्हें सहज महसूस कराएँ और आख़िरकार यह सब ईमानदारी और शिष्टाचार पर निर्भर करता है। किसी दूसरे देश में जाने पर स्थानीय लोगों से मिलने-जुलने का अवसर मिलने तक अपनी बॉडी लैंग्वेज को सीमित रखें। बॉडी लैंग्वेज से जुड़े सांस्कृतिक अंतरों को सीखने-समझने का एक सरल तरीका विदेशी फ़िल्मों को रिकॉर्ड कर उनकी आवाज़ बंद करके, उनके सबटाइटल पढ़े बिना उन्हें देखना है। दृश्यों को देखकर घटनाक्रम को समझने की कोशिश करें और फिर सबटाइटल्स के साथ फ़िल्म को देखकर अपने अंदाज़े की जाँच करें।

यदि आप नहीं जानते कि किसी अन्य संस्कृति में शिष्टता के क्या मायने हैं तो स्थानीय लोगों से जानकारी लें।

मुद्राओं या संकेतों की गलत व्याख्या से झेंप भरे परिणाम मिल सकते हैं। किसी भी व्यक्ति के शारीरिक हावभाव या संकेतों से किसी निर्णय पर पहुँचने से पहले उस व्यक्ति की पृष्ठभूमि पर ज़रूर गौर करें।

अगर आप नियमित रूप से दुनिया में घूमते रहते हैं तो हमारी राय है कि आप रॉजर ऐक्सटेल की किताब जेस्चर्स : डूज़ ऐंड टैबूज़ ऑफ़ बॉडी लैंग्वेज अराउंड द वर्ल्ड (जॉन वाइली ऐंड सन्स) पढ़ें। ऐक्सटेल ने दुनियाभर के 70,000 से ज़्यादा विभिन्न शारीरिक संकेतों और प्रथाओं की पहचान की है और बताया है कि अधिकतर संस्कृतियों में आप अपना बिज़नेस कैसे

कर सकते हैं।

अध्याय 6

हाथ और अँगूठे की मुद्राएँ

ज़ाक-लुई डेविड द्वारा बनाया गया नेपोलियन का चित्र, 1812, फ़्रांसीसी नेता इसमें अपनी प्रसिद्ध मुद्रा में हैं- क्या उन्हें सचमुच पेप्टिक अल्सर था या फिर वे जीवन का आनंद ले रहे थे?

मनुष्य के हाथ में 27 छोटी हड्डियाँ होती हैं, जिनमें से कंकड़ के आकार की आठ हड्डियाँ कलाई में पाई जाती हैं। ये लिगामेंट्स के जाल से आपस में जुड़ी होती हैं, जोड़ों को हिलाने के लिए दर्जनों छोटी-छोटी मांसपेशियाँ होती हैं। वैज्ञानिकों ने पाया है कि शरीर अन्य अंगों के मुकाबले हाथों और मस्तिष्क के बीच सबसे अधिक तंत्रिका संपर्क होते हैं, इसलिए हाथों द्वारा अपनाई जाने वाली मुद्राएँ या उनकी विभिन्न स्थितियाँ हमारी भावनात्मक स्थिति को दर्शाती हैं। हमारे हाथ अक्सर शरीर के सामने दिखाई देते हैं, इसलिए इन संकेतों को देखना आसान है। हममें से अधिकतर लोगों की हाथों की स्थिति से जुड़ी ख़ास मुद्राएँ होती हैं, जिनका हम अक्सर इस्तेमाल करते हैं। उदाहरण के लिए, 'नेपोलियन' कहते ही हर कोई ऐसे आदमी का वर्णन करेगा, जिसका हाथ उसके वेस्टकोट में होगा और उसका अँगूठा ऊपर की ओर होगा, फिर शायद कोई अनुमान

लगाएगा या कोई चुटकुला सुनाएगा कि नेपोलियन ऐसा क्यों करता था। इनमें से कुछ चुटकुले हैं : उन्हें पेट का अल्सर था; वह अपनी घड़ी को चाबी दे रहे थे; उस युग में जेब में हाथ डाले रखना अशिष्टता थी; उन्हें छाती का कैंसर था; उनका हाथ विकृत था; वे अपने कपड़ों के भीतर ख़ुशबूदार थैली रखते थे और उसे सूँघते थे; ऐसे ही अपना मनोरंजन करते थे या फिर चित्रकारों को हाथ बनाना पसंद नहीं था। सच्ची कहानी यह है कि नेपोलियन के जन्म से भी पहले 1738 में फ़्रांसुआ निवेलॉन ने अ बुक ऑफ़ जेंटील बिहेवियर। प्रकाशित की, जिसें इस मुद्रा का वर्णन किया गया कि '...इस तरह हाथ रखना कुलीन और निडर पुरुषों की आम मुद्रा थी, जिसमें विनम्रता का पुट था।' जब नेपोलियन ने अपनी पेंटिंग देखी, तो कलाकार से कहा, 'तुमने मुझे अच्छी तरह से समझा, मेरे प्रिय डेविड।' इस प्रकार यह रुतबा दिखाने की मुद्रा थी।

इतिहास की किताबों से पता चलता है कि नेपोलियन आमतौर पर इस मुद्रा को नहीं अपनाता था, दरअसल इस प्रसिद्ध पेंटिंग के लिए भी वह कभी सामने नहीं बैठा। कलाकार ने अपनी याददाश्त से इसे बनाया और यह मुद्रा उसमें जोड़ दी। इस तरह हाथ रखने की कुख्याति ने यह ज़रूर बताया कि किस प्रकार ज़ाक-लुई डेविड को हाथ और अँगूठे की स्थिति के महत्व की समझ थी।

नेपोलियन का कद *5'4" (1.64* मीटर) था, लेकिन पेंटिंग देखने वाले उन्हें *6' (1.85* मीटर) ऊँचा समझते थे।

हाथ कैसे बात करते हैं

हज़ारों साल तक समाज में लोगों के रुतबे से यह तय होता था कि कौन अपनी बात बेरोकटोक लोगों के सामने रख सकता था। जितनी अधिक शक्ति या सत्ता आपके पास होती थी, उतने ही अधिक लोगों को आपकी बात सुनते हुए ख़ामोश रहना होता था। उदाहरण के लिए, रोमन इतिहास बताता है कि किसी निचले दर्जे के आदमी को जूलियस सीज़र को टोकने के लिए फाँसी दी जा सकती थी। आज अधिकतर लोग ऐसे समाजों में रहते हैं, जहाँ सबको बोलने की आज़ादी है और कोई भी व्यक्ति अपनी राय रख सकता है। ब्रिटेन, ऑस्ट्रेलिया और अमेरिका में लोगों को राष्ट्रपति या प्रधानमंत्री के भाषण के बीच अपनी राय रखने या फिर धीरे से ताली बजाकर उन्हें टोकने की अनुमति है 2003 में इराकी संकट पर टेलीविज़न बहस के बीच प्रधानमंत्री टोनी ब्लेयर के साथ ऐसा हुआ था। कई देशों में बातचीत में लोगों के क्रम को सुनिश्चित करने के लिए हाथों ने 'विराम चिह्नों' की भूमिका निभानी शुरू कर दी है। हाथ ऊपर उठाने की मुद्रा इटैलियन और फ़्रांसीसी लोगों से ली गई है, जो सबसे ज़्यादा 'हाथों से बातचीत' करते हैं। इंग्लैंड में ऐसा बहुत कम होता है, क्योंकि वहाँ बातचीत के दौरान हाथ हिलाने को अनुपयुक्त या ख़राब शैली माना जाता है।

इटली में बात करने का क्रम बहुत सरल है - जिस व्यक्ति के हाथ उठे रहते हैं, वह लोगों को संबोधित करता है और अपनी बात कहता है। श्रोता को उसके हाथ या तो नीचे करने होते हैं या उसकी पीठ के पीछे। यदि आप अपनी बात कहना चाहते हैं तो अपने हाथों को हवा में रखने की कोशिश करें, ऐसा करने के लिए या तो आपको कहीं और देखते हुए अपने हाथ उठाने होंगे या फिर अपने हाथ उठाते हुए दूसरे व्यक्ति की बाँह को छूते हुए उसके हाथ को दबाना होगा। कई

लोगों को लगता है कि इटैलियन लोग बात करते हुए बहुत दोस्ताना रवैया रखते हैं या अंतरंग रहते हैं, क्योंकि वे लगातार एक-दूसरे को छूते रहते हैं। लेकिन असल में हर कोई अपनी बात रखने के लिए दूसरे को हाथ को रोकने की कोशिश कर रहा होता है।

इस अध्याय में हम सामान्य रूप से प्रचलित हाथ और अँगूठे से जुड़ी कुछ आम मुद्राओं के मूल्याँकन की कोशिश करेंगे।

किसी इटैलियन के हाथ उसकी पीठ के पीछे बाँध दीजिए वह ख़ामोश हो जाएगा।

एक तरफ़...

एक व्यक्ति को दोनों पक्षों को प्रस्तुत करते हुए किसी चर्चा का सार बताते हुए देखकर पता लगाया जा सकता है कि उसका झुकाव किस ओर है। लोग अक्सर अपनी हथेली को सामने रखकर हर बिंदु पर बात करते हैं और फिर दूसरे हाथ से विपक्ष के बिंदु बताते हैं। दाएँ हाथ का इस्तेमाल करने वाले लोग अपने पक्ष का दृष्टिकोण दाएँ हाथ से और बाएँ हाथ का इस्तेमाल करने वाले उसे बाएँ हाथ से बताते हैं।

दूसरी तरफ़, मुद्राओं से याद रखने में आसानी होती है

हाथों के इस्तेमाल से ध्यान आकर्षित होता है, संवाद का प्रभाव बढ़ता है और सुनी हुई बात को याद रखने में मदद मिलती है। इंग्लैंड की मैनचेस्टर यूनिवर्सिटी में जैफ़्री बीटी और नीना मैकलाडलिन ने एक अध्ययन किया, जिसमें लोगों को रॉजर रैबिट, ट्वीटी पाय और सिल्वेस्टर द कैट जैसे कार्टून पात्रों वाली कहानियाँ सुनाई गई। कुछ श्रोताओं के लिए सूत्रधार ने दौड़ना बताने के लिए हाथों को तेज़ी से ऊपर-नीचे करने, हेयर ड्रायर के लिए हाथ हिलाने और मोटी ऑपेरा सिंगर को दर्शाने के लिए बाँहों को फैलाने जैसी मुद्राओं का इस्तेमाल किया। दस मिनट बाद जब श्रोताओं से पूछा गया तो एक-तिहाई से अधिक लोगों को कहानियाँ ज़्यादा विस्तार से याद रहीं, जिन्होंने हाथ के संकेत देखे थे। इससे साबित हुआ कि बातें याद रखने में हाथ की मुद्राओं का कितना नाटकीय प्रभाव पड़ता है।

इस अध्याय में हम 15 सबसे आम हाथ की उन मुद्राओं को देखेंगे, जिन्हें आप रोज़ देखते हैं और हम चर्चा करेंगे कि उनके बारे में क्या किया जाए।

हाथों को रगड़ना

हाल ही में हमारी एक मित्र ने हमारे घर आकर हमारे आने वाले स्कीइंग हॉलिडे के बारे में चर्चा की। बातचीत के दौरान वह आराम से कुर्सी पर बैठीं, मुस्कुराईं और तेज़ी से अपनी हथेलियाँ रगड़ते हुए बोली, 'मैं बहुत बेसब्र हो रही हूँ।' उठे हुए हाथों को रगड़ते हुए उसने बिना कुछ कहे हमें बता दिया कि उन्हें उम्मीद है कि हमारी छुट्टियाँ शानदार रहेंगी।

सकारात्मक संभावना दिखाना

हथेलियों को रगड़ना एक ऐसा तरीका है, जिससे लोग सकारात्मक अपेक्षाएँ व्यक्त करते हैं। पासा फेंकने वाला उसे पहले अपनी हथेलियों के बीच रखकर रगड़ता है, इससे वह जीतने की अपेक्षा व्यक्त करता है किसी समारोह का संचालक अपनी हथेलियाँ रगड़ते हुए श्रोताओं से कहता है, 'हम अपने अगले वक्ता को सुनने के लिए बेताब हैं,' और उत्साहित सेल्सपर्सन सेल्स मैनेजर के ऑफिस में घुसकर अपनी हथेलियाँ रगड़ते हुए कहता है, 'हमें अभी एक बड़ा ऑर्डर मिला है।' लेकिन शाम ख़त्म होने पर आपकी टेबल पर आया हुआ वेटर अगर हथेलियाँ रगड़कर आपसे पूछता है, 'कुछ और चाहिए, सर?' तो वह बिना बोले आपको यह बता रहा है कि उसे अच्छी टिप मिलने की उम्मीद है।

जितनी तेज़ी से कोई इंसान अपनी हथेलियाँ रगड़ता है, उससे पता चलता है कि वह किसे सकारात्मक लाभ होने की उम्मीद कर रहा है। उदाहरण के लिए, आप एक घर ख़रीदना चाहते हैं और किसी एस्टेट एजेंट से मिलते हैं। घर का वर्णन करते हुए एजेंट तेज़ी से अपनी हथेलियाँ रगड़ते हुए कहता है, 'मुझे आपके लिए एकदम सही घर मिल गया है!' इस तरह एजेंट यह संकेत देता है कि उसे उम्मीद है कि घर आपके लिए उपयुक्त रहेगा। लेकिन आपको कैसा लगेगा अगर वह धीरे-धीरे हथेलियाँ रगड़ते हुए आपसे कहे कि उसे आपके लिए बढ़िया घर मिल गया है? ऐसे में वह घटिया या कुटिल लगेगा और आपको महसूस हो जाएगा कि उसे अपने फ़ायदे की उम्मीद है न कि आपके।

हथेलियों को रगड़ने की गति से पता चल जाता है कि ऐसा करने वाला किसके फ़ायदे की बात कर रहा है।

सेल्सकर्मियों को बताया जाता है कि भावी ग्राहकों को किसी उत्पाद या सेवा के बारे में बताते हुए किस प्रकार हथेलियों को रगड़ने की मुद्रा का इस्तेमाल करना चाहिए और ख़रीदारों को संदेह की स्थिति में लाने से बचने के लिए तेज़ी से हथेलियों को रगड़ना चाहिए। यदि कोई ख़रीदार तेज़ी से हथेलियाँ रगड़ते हुए कहता है, 'देखते हैं कि आपके पास क्या है!' तो वह संकेत देता है कि उसे कुछ बढ़िया दिखने की उम्मीद है और हो सकता है कि वह उसे ख़रीद ले।

‘क्या मेरे पास कोई अच्छी डील है!‘

हमेशा संदर्भ को याद रखें : किसी ठंडे दिन पर बस टर्मिनल पर खड़ा कोई आदमी अगर अपनी हथेलियों को तेज़ी से रगड़ता है तो इसका यह मतलब नहीं कि वह बस की उम्मीद कर रहा है, बल्कि यह है कि उसके हाथ ठंडे हैं।

अँगूठे और उँगली को रगड़ना

तर्जनी पर या उसके छोरों पर अँगूठे को रगड़ना अक्सर पैसे की अपेक्षा करने की मुद्रा है। यह अँगूठे और उँगली के छोरों के बीच सिक्के को रगड़ने का प्रतीक है। इसका इस्तेमाल अक्सर सड़क पर चीज़ें बेचने वाला यह कहते हुए करता है, ‘मैं आपकी 40 प्रतिशत बचत कर सकता हूँ, या अपने किसी दोस्त से यह कहते हुए कोई कर सकता है, ‘क्या तुम मुझे पचास पाउन्ड उधार दोगे?‘

‘हम इससे पैसा बना सकते हैं!‘

किसी भी पेशेवर इंसान को अपने ग्राहकों से बातचीत करते हुए इस मुद्रा को अपनाने से हमेशा बचना चाहिए, क्योंकि यह पैसे के नकारात्मक पक्ष को ज़ाहिर करती है।

हाथों का आपस में बँधे रहना

पहली बार देखने पर यह मुद्रा आत्मविश्वास दिखाती हुई लग सकती है, क्योंकि इसे अपनाने वाले लोग अक्सर मुस्कुरा रहे होते हैं। एक बार हमने एक नेगोशिएटर को किसी डील के नुकसान के बारे में बात करते देखा। अपनी कहानी बताते हुए उसने न केवल हाथों को बाँधे रखने की मुद्रा अपनाई, बल्कि उसकी उँगलियाँ सफ़ेद पड़ने लगी और लगा कि वे आपस में बुरी तरह से जुड़ गई हैं। हाथों को कसकर बाँधे रखना एक संयमित, बेचैन या नकारात्मक रवैया दिखाता है। शाही

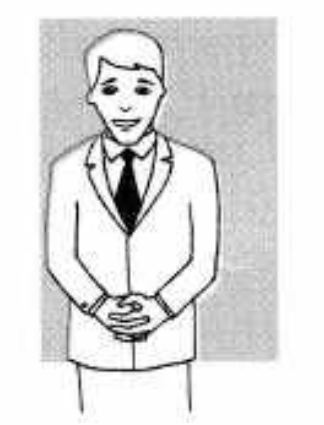
यात्राओं और सार्वजनिक जगहों पर यह क्वीन एलिज़ाबेथ की प्रिय मुद्रा है और इस मुद्रा में अक्सर उनके हाथ अपनी गोद में होते हैं।

ऊपर उठाकर हाथों को बाँधना हताशा दिखाता है, चाहे वह व्यक्ति मुस्कुरा ही क्यों न रहा हो

नेगोसिएशन एक्सपर्ट नीरेनबर्ग और कलेरो द्वारा हाथों को कसकर आपस में बाँधे रखने पर किए गए शोध से पता चला कि किसी नेगोसिएशन के दौरान इस्तेमाल की गई यह मुद्रा निराश भी दिखाती है और इससे संकेत मिलता है कि वह व्यक्ति कोई नकारात्मक या बेचैन रवैया छिपाए हुए है। इसे अक्सर उस व्यक्ति द्वारा अपनाया गया, जो दूसरे को आश्वस्त करने में नाकाम रहा था या जिसे लग रहा था कि वह नेगोसिएशन में चूक रहा है।

इस मुद्रा की तीन स्थितियाँ हैं : चेहरे के सामने बँधे हाथ; डेस्क पर बँधे हुए हाथ और खड़े होने पर क्रॉच या ऊरुसंधि पर बँधे हाथ।

बीचोंबीच बँधे हाथ



नीचे की ओर बँधे हाथ

जिस ऊँचाई पर हाथ बाँधे गए हैं और व्यक्ति की हताशा के बीच संबंध को हमने देखा और पाया कि शरीर के निचले हिस्से में बँधे हाथों के मुकाबले यदि व्यक्ति के हाथ ऊपर की ओर बँधे हुए हैं (चित्र देखें) तो उससे निपटना ज़्यादा मुश्किल है। जैसा कि सभी नकारात्मक मुद्राओं के मामले में किया जाता है, इसमें भी उस व्यक्ति की उँगलियों को अलग करने के लिए कदम उठाने होंगे। उसे कुछ पीने की पेशकश करनी चाहिए या कोई चीज़ पकड़ने के लिए कहना चाहिए, नहीं तो उनका नकारात्मक रवैया ठीक वैसे ही बरकरार रहेगा, जैसे कि बाँहें मोड़े रखने की स्थिति में होता है।

स्टीपल (मीनार)

अब तक हमने इस बात पर ज़ोर दिया है कि वाक्य में शब्दों की तरह मुद्राएँ समूह में होती हैं और जिस स्थिति में आप उन्हें देख रहे हैं, उनकी व्याख्या उनके संदर्भ में की जानी चाहिए। स्टीपलिंग इन नियमों का अपवाद हो सकती है, क्योंकि यह अलग-थलग होती है। एक हाथ की उँगलियाँ दूसरे हाथ की उँगलियों से मिलकर चर्च की मीनार जैसी बनाती हैं और कई बार किसी आईने में मकड़ी द्वारा ऊपर उठने की तरह आगे-पीछे होती हैं।

हमने पाया कि स्टीपल का इस्तेमाल वरिष्ठ और मातहत कर्मचारियों के बीच व्यवहार में किया जाता है और यह आत्मविश्वास का संकेत देता है। वरिष्ठ लोग अक्सर अपने मातहत कर्मचारियों को निर्देश या सलाह देते हुए इसका इस्तेमाल करते हैं और इसे आमतौर पर अकाउंटेंट, वकील और प्रबंधकों द्वारा अपनाया जाता है। आत्मविश्वासी, श्रेष्ठतर लोग अक्सर इस मुद्रा को अपनाते हैं और इस तरह अपने आत्मविश्वासी रवैये को दिखाते हैं।

सही जवाब होने का आत्मविश्वास

इस मुद्रा को अपनाने वाले लोग ईश्वर की तरह दिखने की कोशिश में कई बार इस स्टीपल या मीनार को प्रार्थना की मुद्रा में बदल देते हैं। सामान्यतया यदि आप किसी को समझा-बुझा रहे हैं या दूसरे व्यक्तिका विश्वास जीतना चाहते हैं तो आपको इस मुद्रा से बचना चाहिए, क्योंकि कई बार इसे आत्मसंतुष्टि या अहंकार के रूप में भी पढ़ा जाता है। यदि आप आत्मविश्वासी दिखना चाहते हैं और चाहते हैं कि लोग समझें कि आपके पास हर जवाब है, तो स्टीपल मुद्रा यह जताने में आपकी मदद कर सकती है।

राष्ट्रपति शिराक और जेरी ऐडम्स कई बार ईश्वर की तरह दिखाई देते है

शतरंज में जीत के लिए स्टीपलिंग का इस्तेमाल

ज़रा सोचिए - आप शतरंज खेल रहे हैं और अब मोहरे चलने की आपकी बारी है। आप चेसबोर्ड पर अपना हाथ घुमाकर अपने मोहरे पर यह जताने के लिए हाथ रखते हैं कि आप उसे चलने वाले हैं। फिर आप देखते हैं कि आपका विरोधी आराम से बैठकर स्टीपल मुद्रा अपना लेता है। उसने बिना कुछ कहे आपको बता दिया है कि आपकी चाल को लेकर उसमें भरोसा है, ऐसे में आपकी सबसे अच्छी रणनीति यही होगी कि आप वह चाल न चलें। फिर आप दूसरे मोहरे को छूते हैं और देखते हैं कि दूसरे खिलाड़ी ने हाथ बाँध लिए या फिर अपनी बाँहें मोड़ ली हैं, यानी उसे आपकी भावी चाल पसंद नहीं - मतलब आपको वही चाल चलनी चाहिए।

स्टीपल के दो रूप हैं : रेज्ड या उठा हुआ स्टीपल, इसे तब अपनाया जाता है जब कोई

व्यक्ति अपनी राय या विचार व्यक्त कर रहा हो या फिर बातचीत कर रहा हो। दूसरा रूप है : लोअर्ड यानी निचला स्टीपल, जिसका सामान्यतया तब इस्तेमाल होता है जब व्यक्ति बोलने के बजाय बात को सुन रहा हो।

लोअर्ड स्टीपल

महिलाएँ रेज्ड स्टीपल के मुकाबले लोअर्ड स्टीपल का ज़्यादा इस्तेमाल करती हैं। रेज्ड स्टीपल के साथ यदि व्यक्ति का सिर पीछे की ओर है, तो इससे वह अहंकारी या अभिमानी लगता है।

स्टीपल मुद्रा हालाँकि सकारात्मक संकेत देती है, लेकिन इसका इस्तेमाल सकारात्मक या नकारात्मक स्थितियों में किया जा सकता है और इसका ग़लत अर्थ लिया जा सकता है। उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि आप किसी के सामने कोई विचार रख रहे हैं और आपने देखा है कि खुली हथेलियों, आगे झुकने, सिर ऊँचा रखने, उसे हिलाने जैसी मुद्राओं के माध्यम से सामने वाला व्यक्ति सकारात्मक रवैया व्यक्त कर रहा है। अब आपके प्रेज़ेंटेशन के आख़िर में वह व्यक्ति स्टीपल मुद्रा अपना लेता है।

यदि आपके द्वारा किसी समस्या का समाधान बताए जाने के बाद स्टीपल के साथ अन्य सकारात्मक मुद्राएँ अपनाई जाती हैं, तो हो सकता है कि वह व्यक्ति आपको 'ऑर्डर लेने के लिए' हरी झंडी दिखा दे। लेकिन दूसरी ओर, अगर स्टीपल के बाद बाँहें व टाँगें मोड़ने, कहीं और देखने और चेहरे पर हाथ ले जाने जैसे नकारात्मक संकेत दिखें तो हो सकता है कि उस आदमी को भरोसा हो कि वह 'हाँ' नहीं कहेगा और वह आपसे छुटकारा पा सकता है। इन दोनों ही मामलों में स्टीपल के द्वारा आत्मविश्वास व्यक्त किया गया, लेकिन एक के परिणाम सकारात्मक रहे और दूसरे के नकारात्मक। स्टीपल से पहले की मुद्राएँ भी परिणाम के लिहाज़ से महत्त्वपूर्ण होती हैं।

सारांश

आपके हाथ हमेशा आपके आगे रहते हैं और आपकी भावनाओं तथा रवैये को दिखाते हैं। बहुत से शारीरिक हावभावों को सीखना मुश्किल हो सकता है, लेकिन हाथ की मुद्राओं का अभ्यास किया जा सकता है और बार-बार अभ्यास करके आप अपने हाथों की गतिविधियों पर अच्छा नियंत्रण पा सकते हैं। हाथ से जुड़ी मुद्राओं को समझने के बारे में सीखकर आप अधिक आत्मविश्वासी दिखेंगे, अधिक सफल महसूस करेंगे और शतरंज की ज़्यादा बाज़ियाँ जीत पाएँगे।

फ़ेस प्लैटर (चेहरे को परोसना)

यह नकारात्मक मुद्रा नहीं है - यह प्रणय-निवेदन के समय इस्तेमाल होने वाली सकारात्मक मुद्रा है। इसका इस्तेमाल महिलाओं और समलैंगिक पुरुषों द्वारा अधिक किया जाता है, जो किसी पुरुष का ध्यान अपनी ओर खींचना चाहते हैं। महिला अपना एक हाथ दूसरे पर रखकर उस पर अपना चेहरा पुरुष के सामने उससे तारीफ़ पाने के लिए ऐसे परोसती है, जैसे कि वह किसी थाल पर रखा हो।

चेहरे को परोसना - अपना चेहरा किसी पुरूष द्वारा सराहे जाने हेतु प्रस्तुत करते हुए

यदि आप सचमुच या फिर बस यूँ ही ख़ुशामद का इस्तेमाल करने जा रहे हैं, तो यह मुद्रा आपके बहुत काम आ सकती है।

पीठ के पीछे हाथ बाँधना

एडिनबर्ग के ड्यूक और ब्रिटिश परिवार के अन्य पुरुष अपने सिर को ऊँचा करके, ठोड़ी निकालकर और अपने हाथ पीछे बाँधकर चलने के लिए जाने जाते हैं। नेताओं और शाही परिवार के लोगों में यह आदत आमतौर पर पाई जाती है और इसका इस्तेमाल गश्त लगा रहे पुलिसवालों, स्कूल में घूम रहे हेडमास्टर, सेना के वरिष्ठ अधिकारियों और प्रभुत्वशाली लोगों द्वारा किया जाता है।

श्रेष्ठतर- आत्मविश्वासी मुद्रा का अग्र और पृष्ठ भाग

इस मुद्रा से जुड़े भाव हैं- श्रेष्ठता, आत्मविश्वास और सत्ता। इसमें व्यक्ति अपने पेट, हृदय, क्रॉच (ऊरुसंधि) और गले को निडरता की अवचेतन क्रिया के रूप में सामने करता है। हमारा अनुभव बताता है कि अख़बार के रिपोर्टरों द्वारा इंटरव्यू लिए जाने या डेंटिस्ट के यहाँ सर्जरी का इंतज़ार करते हुए जैसी तनावपूर्ण स्थितियों में अगर आप इस मुद्रा को अपनाते हैं, तो कारण और प्रभाव के परिणामस्वरूप आप आत्मविश्वास महसूस करने लगेंगे।

पुलिस अधिकारियों के साथ अपने काम के दौरान हमने पाया कि हथियार न रखने वाले अफ़सर नियमित रूप से इस मुद्रा का इस्तेमाल करते हैं और ऊँचा दिखने के लिए एड़ियों के बल खड़े होकर आगे-पीछे होते हैं। हथियारबंद पुलिस अफ़सर इस मुद्रा को कभी-कभार ही अपनाते हैं और उनकी बाँहें अपनी सामान्य स्थिति में रहती हैं या फिर उनके अँगूठे बेल्ट में ठूँसे रहते हैं। हथियारों के कारण पुलिसवाले ख़ुद को सशक्त मानते हैं और उन्हें पीठ पीछे अपनी हथेलियाँ बाँधकर सत्ता की स्थिति दिखाने की ज़रूरत नहीं पड़ती।

कलाई को पकड़ने की मुद्रा हथेली बाँधने की मुद्रा से अलग भाव प्रदर्शित करती है। यह हताशा और स्वयं पर नियंत्रण करने का संकेत है। एक हाथ से दूसरे हाथ की कलाई को पीठ पीछे कसकर पकड़ा जाता है, जैसे कि एक बाँह दूसरी को हमला करने से रोक रही हो।

कलाई को कसकर पकड़ने की मुद्रा

कोई व्यक्ति एक हाथ से दूसरी बाँह को जितनी अधिक ऊँचाई पर पकड़ेगा, वह उतना ही हताश या क्रोधित होगा। अगले चित्र में दिखाया गया व्यक्ति पिछले चित्र की तुलना में अधिक आत्मनियंत्रण दिखा रहा है, क्योंकि उसके हाथ ने कलाई को नहीं ऊपरी बाँह को पकड़ा है। इसी मुद्रा से 'स्वयं पर अच्छी पकड़ रखने' के भाव की उत्पत्ति हुई है।

ऊपरी बाँह को पकड़ना

पीठ के पीछे कलाई और बाँह बाँधने की मुद्रा अक्सर अदालतों के बाहर विरोधी पक्षों आमने-सामने होने पर, किसी ग्राहक के रिसेप्शन एरिया में खड़े सेल्सकर्मियों में और डॉक्टर का इंतज़ार कर रहे मरीज़ों में दिखाई पड़ती है। यह घबराहट या आत्मनियंत्रण को छिपाने की कोशिश है और अगर आप ख़ुद को ऐसा करते हुए पाते हैं तो ऊपरी बाँह पकड़ने के बजाय अपनी हथेलियों को आपस में जोड़ लें, इससे आपको अधिक आत्मविश्वास महसूस होगा और स्थिति अपने नियंत्रण में लगेगी।

अँगूठे का प्रदर्शन

जैसा कि पहले बताया जा चुका है, अँगूठा श्रेष्ठता दिखाता है। हस्तरेखा शास्त्र में अँगूठा चरित्र की मज़बूती व अहंकार का प्रतिनिधित्व करता है और इससे जुड़े शारीरिक हावभाव भी आत्म-महत्त्व के रवैये को दिखाते हैं। अँगूठों का इस्तेमाल प्रभुत्व, दृढ़ आग्रह या कभी-कभी आक्रामक रवैया दिखाने के लिए किया जाता है। अँगूठे से जुड़ी मुद्राएँ गौण होती हैं और अक्सर किसी समूह का हिस्सा होती हैं। अँगूठा सकारात्मक संकेत दिखाता है और अक्सर 'कूल' या आत्मविश्वासी व्यक्ति इसे अपनाता है, जो अपनी श्रेष्ठता जताने के लिए ऐसा करता है। कोई व्यक्ति किसी ऐसी महिला के सामने बाहर की ओर निकले अँगूठे की मुद्रा अपनाएगा, जिसकी ओर वह आकर्षित हो। ऊँचे दर्जे के कपड़े पहने व्यक्ति भी अपने अँगूठे दर्शाते हैं। ऐसा बहुत कम होगा कि आप किसी सड़कछाप जैसे निचले दर्जे के व्यक्ति को यह मुद्रा अपनाते देखें।

वेस्टकोट में अँगूठे ठूँसना

अँगूठा दर्शाने वाले अक्सर ऊँचाई का आभास देने के लिए अपनी एड़ियों के बल खड़े होकर आगे-पीछे होते हैं।

कोट की जेब से अँगूठे का निकलना

कोट की जेब से निकले अँगूठे का प्रदर्शन करते प्रिंस चार्ल्स

यह मुद्रा आमतौर पर उन लोगों द्वारा अपनाई जाती है, जो ख़ुद को औरों से श्रेष्ठतर स्थिति में समझते हैं। यह प्रिंस चार्ल्स की नियमित मुद्राओं में से एक है और उनके द्वारा नियंत्रण महसूस किए जाने की स्थिति को दर्शाती है। अपने ऑफ़िस में चहलकदमी करते हुए बॉस इस मुद्रा को अपना सकता है। और उसकी अनुपस्थिति में उसके बाद के क्रम का व्यक्ति इस मुद्रा का इस्तेमाल कर सकता है। कोई भी मातहत कर्मचारी अपने बॉस की उपस्थिति में ऐसा करने का साहस नहीं करेगा।

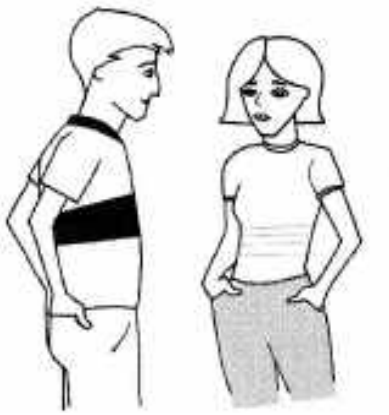
अँगूठे का प्रदर्शन तब काफ़ी स्पष्ट हो जाता है, जब व्यक्ति शाब्दिक तौर पर विरोधाभासी बात कह रहा हो। उदाहरण के लिए, जब कोई वकील अपने अँगूठे बाहर की ओर निकालकर और सिर पीछे की ओर करके ज्यूरी की ओर मुख़ातिब होकर बहुत कोमल, धीमी आवाज़ में कहता है, 'देवियों और सज्जनों, मेरी विनम्र राय में...' तो दरअसल वह अपना अहंकारी रवैया दिखा रहा होता है।

विनम्रता का दिखावा करता एक वकील

इससे ज्यूरी को लग सकता है कि वकील दिखावा कर रहा है। यदि वकील सचमुच विनम्र दिखना चाहता है तो उसे अपना कोट खुला रखना चाहिए, हथेलियाँ सामने रखनी चाहिए और आगे की ओर झुककर छोटा दिखने की कोशिश करनी चाहिए।

आप एक समझदार, ईमानदार इंसान लग रहे हैं,' वकील ने आत्मतुष्ट ढंग से कहा। 'मैं भी बदले में आपकी तारीफ़ करना चाहूँगा सर, लेकिन मैंने सच बोलने की कसम खाई है,' गवाह बोला।

कई बार अँगूठे पीछे की जेब से भी बाहर निकलते हैं (चित्र देखिए), जैसे कि वह व्यक्ति अपने प्रभुत्वशाली रवैये को छिपाने की कोशिश कर रहा हो। 1960 के दशक तक महिलाओं को अँगूठे प्रदर्शित करते बहुत कम देखा जाता था, उसके बाद से उन्होंने पैंट पहनना और समाज में ज़्यादा सशक्त भूमिकाएँ निभाना शुरू किया।



अँगूठे का प्रदर्शन आत्मविश्वासी और ताकतभरा रवैया दिखाता है

बाँह मोड़कर अँगूठे ऊपर की ओर करना एक अन्य सामान्य अँगूठे से जुड़ा समूह है। यह दोहरा

संकेत है और रक्षात्मक या नकारात्मक रवैये (मोड़ी हुई बाँहों) के साथ अँगूठे के द्वारा स्वयं को श्रेष्ठतर समझने का रवैया भी दर्शाता है। इस समूह को अपनाने वाला व्यक्ति अक्सर बात करते हुए अपने अंगूठों से संकेत देता है और एड़ी के बल खड़े होकर आगे-पीछे होता है।

बाकी लोगों से कटा हुआ, लेकिन स्वयं को श्रेष्ठ समझने का भाव

किसी दूसरे व्यक्ति को अँगूठा दिखाकर उसका इस्तेमाल किसी का मज़ाक उड़ाने या अपमान करने के संकेत के रूप में भी किया जा सकता है। उदाहरण के लिए, अपने दोस्त पर टिका हुआ कोई आदमी अँगूठे से अपनी पत्नी की ओर इशारा करके 'यह हमेशा सिर खाती है', कहकर उससे झगड़ा मोल लेता है। इस मामले में हिलता हुआ अँगूठा उसका मज़ाक उड़ाने में इस्तेमाल हो रहा है। परिणामस्वरूप अँगूठे से इशारा करना अधिकतर महिलाओं को बहुत खिजाने वाला लगता है, ख़ासकर जब कोई पुरुष ऐसा करता है। अँगूठा हिलाने की मुद्रा महिलाओं में आम नहीं है, लेकिन कई बार वे इसका इस्तेमाल उन लोगों की ओर इशारा करने में करती हैं, जिन्हें वे पसंद नहीं करतीं।

'वह हमेशा मेरा सिर खाती है।'

सारांश

अँगूठों का इस्तेमाल ताकत और सत्ता के संकेत के रूप में हज़ारों सालों से किया जाता रहा है। रोमन काल में ऊपर या नीचे की ओर किए गए अँगूठे से किसी ग्लैडिएटर की जिंदगी या मौत तय होती थी बिना किसी प्रशिक्षण के भी लोग सहजबोध से अँगूठे के संकेतों को समझकर उनका अर्थ निकाल लेते हैं। अब आप न केवल अँगूठे के संकेतों को समझ सकते हैं, बल्कि उनके इस्तेमाल के लिए स्वयं को प्रशिक्षित कर सकते हैं।

अध्याय 7

मूल्याँकन और छल–कपट की मुद्राएँ

हाथों–व–चेहरे के संकेतों को समझना

ग्रैंड ज्यूरी के सामने बिल क्लिंटन–
आपके मुताबिक वे क्या सोच रहे हैं ?

यदि आप हर मिलने–जुलने वाले इंसान से केवल सच बोलेंगे तो नतीजा क्या होगा ? अगर आप वही बोलें, जो आप सोच रहे हैं तो उसके क्या परिणाम होंगे ? उदाहरण के लिए :

अपने बॉस से : 'गुड मॉर्निंग बॉस – प्रतिभाहीन काहिल।'

महिला ग्राहक से एक पुरुष : 'बिज़नेस के लिए शुक्रिया, सूज़न। मैं आपको बताना चाहता हूँ कि आपका वक्ष कितना पुष्ट है।'

अपने पड़ोसी से महिला : 'सामान उठाने में मदद करने का शुक्रिया। आपके नितम्ब मज़बूत हैं, लेकिन आपके इतने ख़राब बाल कौन काटता है?'

अपनी सास से : 'फिर से मिलकर अच्छा लगा – दख़लअंदाज़ी करने वाली नकारात्मक बुढ़िया।'

जब कोई महिला पूछती है, 'क्या इसमें मैं मोटी लग रही हूँ ?' तो आपका जवाब क्या होता है ? अगर आप पुरुष हैं तो आप जानते हैं कि आपके लिए क्या बेहतर होगा, आप कहेंगे, वह अच्छी लग रही है लेकिन हो सकता है कि आप सोच रहे हों, 'उस ड्रेस की वजह से तुम मोटी नहीं लग रही हो – जो केक और आइसक्रीम तुम खाती हो, उससे तुम मोटी हो गई हो।'

अगर आप हर वक़्त किसी से सच बोलेंगे तो आप न केवल अकेले रह जाएँगे, बल्कि हो सकता है कि आप हॉस्पिटल या जेल पहुँच जाएँ। झूठ उस तेल की तरह है, जो लोगों से हमारे बर्ताव को चिकना बनाता है और दोस्ताना सामाजिक रिश्ते बनाने में हमारी मदद करता है। इन्हें सफ़ेद झूठ कहा जाता है, क्योंकि इनका मकसद दूसरे इंसान को कड़वा और क्रूर सच बताने के बजाय अच्छा महसूस कराना है। शोध से पता चलता है कि सामाजिक तौर पर झूठ बोलने वाला इंसान उन लोगों के मुकाबले ज्यादा लोकप्रिय होता है, जो लगातार सच बोलते हैं, मज़ेदार बात यह है कि हमें मालूम रहता है कि लोकप्रिय व्यक्ति झूठ बोल रहा है। दुर्भावनापूर्ण झूठ इनसे अलग होते हैं, क्योंकि इन्हें बोलने वाला अपने निजी हित के लिए दूसरों को धोखा देता है।

झूठ पर शोध

शब्दों से झूठ पकड़ना मुश्किल है, क्योंकि इन पर इंसान का पूरा काबू होता है और वह बार–बार अपने झूठ का अभ्यास कर सकता है। झूठ पकड़ने के विश्वसनीय सुराग किसी व्यक्ति की मुद्राएँ हो सकती हैं, क्योंकि उन्हें वह स्वतः अपनाता है और उन पर उसका नियंत्रण नहीं होता। झूठ बोलने के दौरान ये हावभाव ज़ाहिर हो सकते हैं, क्योंकि झूठे इंसान के लिए भावनात्मक तौर पर वे बहुत अहम होते हैं।

ऐमहर्स्ट में मैसाचुसेट्स यूनिवर्सिटी में रॉबर्ट फ़ेल्डमैन ने किसी तीसरे व्यक्ति से बात करते हुए 121 जोड़ों का अध्ययन किया। एक–तिहाई लोगों को कहा गया कि वे पसंद आने लायक लगें, अन्य एक–तिहाई को कहा गया कि वे अपने काम में बेजोड़ लगें और अन्य लोगों से कहा गया कि वे अपने सहज रूप में रहें। बाद में सभी लोगों को अपना वीडियो देखने को कहा गया और बातचीत के दौरान कहे गए छोटे–मोटे या फिर बड़े झूठ को पहचानने के लिए कहा गया। कुछ तो कोरे झूठ थे, जैसे कि नापसंद इंसान को पसंद करने की बात कहना, जबकि कुछ झूठ किसी रॉकबैंड का स्टार होने की बात कहने जैसे बहुत बड़े थे। कुल मिलाकर फेल्डमैन ने पाया कि अध्ययन में भाग लेने वाले 62 प्रतिशत लोगों ने हर दस मिनट पर औसतन दो से तीन झूठ बोले थे। द डे अमेरिका टोल्ड द ट्रुथ के लेखक जेम्स पैटरसन ने 2006 से ज्यादा अमरीकियों का इंटरव्यू लिया और पाया कि उनमें से 91 प्रतिशत घर और दफ्तर, दोनों जगह नियमित रूप से झूठ बोलते थे।

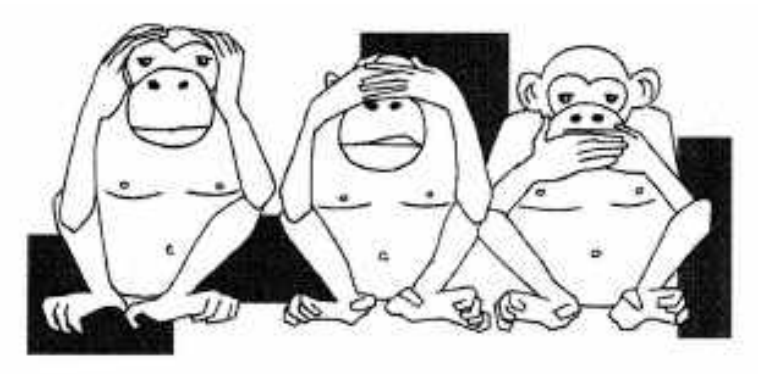
'सच बोलना हमेशा ही सबसे अच्छी नीति है, बशर्ते आप झूठ बोलने में माहिर हों'।
जे. के. जेरोम

तो आप कैसे बता सकते हैं कि कोई झूठ बोल रहा है, टालमटोल कर रहा है या फिर बस बात पर विचार कर रहा है ? धोखे, टालमटोल, ऊब और मूल्याँकन मुद्राएँ कुछ सबसे अच्छे अवलोकन

कौशल हो सकते हैं, जिन्हें आप सीख सकते हैं। इस अध्याय में आप उन बॉडी लैंग्वेज संकेतों के बारे में सीखेंगे जो लोगों की पोल खोल देते हैं। पहले भाग में हम झूठ और छल के बारे में जानेंगे।

तीन समझदार बंदर

ये तीन बंदर बुरा न सुनने, बुरा न देखने और बुरा न बोलने का प्रतीक हैं। उनकी चेहरे पर हाथ रखने की साधारण सी मुद्राएँ इंसानों के छलकपट के हावभाव का आधार हैं। सरल शब्दों में कहें तो जब हम झूठ देखते, बोलते या सुनते हैं, तो हम अपने मुँह, आंखों या कानों को अपने हाथों से ढकने की कोशिश करते हैं।



बुरा मत सुनो, बुरा मत देखो बुरा मत बोलो

बुरी ख़बर सुनने पर या कोई भयावह दुर्घटना देखने पर अक्सर लोग अपने हाथों से पूरा चेहरा ढक लेते हैं, ताकि प्रतीकात्मक तौर पर वे बुरी खबर को सुनने या देखने से बच जाएँ। 11 सितंबर 2001 को ट्विन टावर पर विमानों के टकराने की ख़बर सुनकर दुनियाभर में लोगों ने यही मुद्रा अपनाई थी।

जैसा कि हम पहले भी बता चुके हैं, झूठ बोलने पर बच्चे अक्सर अपने हाथ चेहरे पर ले जाते हैं। झूठ बोलने पर कोई बच्चा झूठ को मुँह से निकलने से बचाने के लिए अक्सर अपने एक या दोनों हाथों से अपने मुँह को ढक लेता है। अगर वह मां–बाप की डांट नहीं सुनना चाहता, तो वह आवाज़ से बचने के लिए अपने हाथों से कानों को ढक लेता है। अगर उसे ऐसा कुछ दिखता है, जो वह देखना नहीं चाहता तो वह अपने हाथों या बाजू से अपनी आंखें ढक लेता है। बड़ा होने पर चेहरे पर हाथ ले जाने की मुद्रा ज्यादा तेज़ और कम स्पष्ट हो जाती है, लेकिन फिर भी झूठ बोलने, उस पर पर्दा डालने या छलकपट देखने के दौरान इसे अपनाया जाता है।

ये मुद्राएँ संदेह, अनिश्चितता या अतिशयोक्ति से भी जुड़ी हैं। डेसमंड मॉरिस ने एक शोध किया, जिसमें उन्होंने एक बनावटी स्थिति में नुर्सों को अपने मरीज़ों से उनकी सेहत के बारे में झूठ बोलने को कहा। झूठ बोलने वाली नर्सें सच बोलने वाली नर्सों के मुकाबले कई बार अपने हाथ को चेहरे पर ले गईं। झूठ बोलते समय स्त्री–पुरुष बार–बार थूक गटकते हैं, लेकिन पुरुषों की यह हरकत उनके बड़े कंठ के कारण स्पष्ट तौर पर दिखाई देती है।

‘उस महिला से मेरे शारीरिक संबंध नहीं थे,’ थूक गटककर

अपनी नाक रगड़ते हुए उस नेता ने कहा।

जैसा कि किताब की शुरुआत में कहा गया था, हम मुद्राओं को अलग करके देखेंगे और हर एक पर चर्चा करेंगे, लेकिन अक्सर ऐसा नहीं होता। वे बड़े मुद्रा समूह का हिस्सा होती हैं और उन्हें ठीक वैसे ही पढ़ा जाना चाहिए जैसे कि किसी वाक्य में हम शब्दों को पढ़ते हैं, यानी हर शब्द दूसरे शब्दों के साथ प्रासंगिक होता है और उन्हें किसी बड़े संदर्भ में बोला जाता है। अगर कोई अपने हाथों को मुँह तक ले जाता है, तो इसका हमेशा यह मतलब नहीं कि वह व्यक्ति झूठ बोल रहा है। यह इस बात का संकेत ज़रूर है कि वह इंसान कोई बात छिपा रहा है और फिर ध्यान से मुद्रा समूह का अवलोकन करने पर आपके संदेह सही या गलत साबित हो सकते हैं। ज़रूरी यह है कि चेहरे पर हाथ ले जाने की केवल एक मुद्रा से कोई अर्थ निकालने से आपको बचना चाहिए।

कोई एक निश्चित गतिविधि, चेहरे का भाव या फड़कन यह पुष्टि नहीं कर सकती कि कोई झूठ बोल रहा है, आप कई समूहों की पहचान करना सीख सकते हैं, जिससे किसी झूठ को पकड़ने की आपकी क्षमता बहुत बढ़ जाएगी।

चेहरा कैसे झूठ बयाँ करता है

शरीर के किसी अन्य अंग की तुलना में झूठ छिपाने के लिए चेहरे का सबसे ज्यादा इस्तेमाल किया जाता है। मुस्कुराकर, सिर हिलाकर और आँखें झपकाकर हम झूठ छिपाने की कोशिश करते हैं, लेकिन बदकिस्मती से हमारे शारीरिक संकेत सच बता देते हैं और हमारी शारीरिक मुद्राओं और चेहरे के हावभाव के बीच तालमेल की कमी हो जाती है। हमारा रवैया और जज्बात लगातार हमारे चेहरे पर उभरते रहते हैं और हम अधिकतर समय इस बात से अनजान रहते हैं।

चेहरे पर आया क्षणिक असामंजस्य हमारी भावनाओं के विरोधाभास को सामने ले आता है।

जब हम किसी झूठ को छिपाने की कोशिश करते हैं या कोई खयाल हमारे दिमाग में आता है तो वह क्षण भर के लिए हमारे चेहरे पर दिख सकता है। हम अक्सर किसी के नाक छूने को खुजली के रूप में लेते हैं या फिर किसी के चेहरे पर हाथ टिकाने को अपने प्रति उनकी गहरी दिलचस्पी के रूप में समझते हैं, ऐसे में हम सोच भी नहीं पाते कि हो सकता है कि वह इंसान हमसे ऊब रहा हो। उदाहरण के लिए, हमने एक आदमी को यह बताते हुए फिल्माया कि किस तरह अपनी सास के साथ उसकी अच्छी निभती है। हर बार अपनी सास का ज़िक्र करते हुए उस व्यक्ति के चेहरे का बायाँ हिस्सा उभरा और उस पर एक उपहास का भाव आया, जो कुछ ही पल के लिए रहा, लेकिन उसने असली बात को ज़ाहिर कर दिया।

महिलाएं सबसे अच्छी तरह झूठ बोलती हैं और यही सच है

वाय मेन लाय ऐंड विमेन क्राय (ओरायन) में हमने दिखाया कि कैसे महिलाएँ भावनाओं को पढ़ने में बेहतर होती हैं और इसलिए उपयुक्त झूठ बोलकर कुशलतापूर्वक काम निकाल लेती हैं। यह

खासियत छोटी लड़कियों में दिखाई देती है, जो अन्य शिशुओं से सहानुभूति दिखाते हुए रोती हैं और फिर जानबूझकर आँसू बहाकर दूसरे बच्चों को भी रोने पर मजबूर करती हैं। माइंडरीडिंग की लेखिका संजीदा ओकॉनेल ने पांच महीने तक यह अध्ययन किया कि हम कैसे झूठ बोलते हैं और यह पाया कि पुरुषों की तुलना में महिलाएँ बेहतर झूठ बोल सकती हैं। उन्होंने पाया कि महिलाएँ अधिक जटिल झूठ बोलती हैं, जबकि पुरुष साधारण से झूठ जैसे कि 'मेरी बस छूट गई' या 'मेरे मोबाइल फ़ोन की बैटरी चार्ज्ड नहीं थी, इसलिए फोन नहीं कर पाया', बोलते हैं। उन्होंने यह भी पाया कि अनाकर्षक लोगों के झूठ के मुकाबले आकर्षक लोगों के झूठ पर ज्यादा भरोसा किया जाता है, जिससे पता चलता है कि जॉन एफ़ कैनेडी और बिल क्लिंटन जैसे नेता सब कुछ करके भी कैसे बच निकलते हैं।

झूठ बोलना मुश्किल क्यों है

जैसा कि हमने अध्याय 3 में कहा कि अधिकतर लोगों का मानना है कि झूठ बोलते हुए लोग सामान्य से ज्यादा मुस्कुराते हैं, जबकि शोध से इसके उलट परिणाम मिले हैं कि वे लोग कम मुस्कुराते हैं। झूठ बोलने के साथ मुश्किल यह है कि अवचेतन मस्तिष्क स्वत: काम करता है, जो हमारे शाब्दिक झूठ से अलग काम करता है और हमारे शारीरिक हावभाव से हमारी चोरी पकड़ी जाती है। यही कारण है कि कम झूठ बोलने वाले लोग बहुत विश्वसनीय ढंग से झूठ बोलने के बावजूद आसानी से पकड़े जाते हैं। उनके झूठ बोलते ही उनका शरीर विरोधाभासी संकेत भेजने लगता है और उससे हम जान जाते हैं कि वे सच नहीं बोल रहे हैं। झूठ के दौरान अवचेतन मस्तिष्क नर्वस ऊर्जा भेजता है, जो ऐसी मुद्रा के रूप में सामने आती है जो कही गई बातों के विपरीत काम करती है। राजनीतिज्ञों, वकील, कलाकार और टीवी अनाउंसर जैसे पेशेवर झूठ बोलने वाले लोगों ने अपनी बॉडी लैंग्वेज को इतना परिष्कृत कर लिया है कि उनके झूठ को 'देखना'मुश्किल हो जाता है और लोग उनके झाँसे में आ जाते हैं।

वे इसे इनमें से किसी एक तरीके से करते हैं। पहला, वे झूठ बोलते समय सही 'महसूस' होने वाली मुद्राओं का अभ्यास करते हैं, लेकिन यह तभी कारगर होता है जब उन्होंने लंबे समय तक बहुत सारे झूठ बोलने का अभ्यास कर लिया हो। दूसरा, झूठ बोलते समय वे मुद्राओं या शारीरिक हावभाव को कम कर देते हैं, ताकि किसी सकारात्मक या नकारात्मक मुद्रा का इस्तेमाल न हो। यह करना बहुत मुश्किल होता है।

अभ्यास करके झूठे लोग कलाकारों की तरह विश्वसनीय बन सकते हैं।

इस साधारण से टेस्ट को आज़माएँ – जानबूझकर किसी के मुँह पर झूठ बोलें और सभी शारीरिक मुद्राओं को दबाने का चेतन प्रयास करें। आपके प्रमुख हावभावों को दबाने के बावजूद बहुत से सूक्ष्म हावभाव तब भी प्रकट होंगे। इनमें चेहरे की मांसपेशियों की फड़कन, पुतलियों का फैलना – सिकुड़ना , पसीना आना, गालों का लाल होना, आँख झपकने की दर प्रति मिनट 10 के मुकाबले 50 हो जाना और छल व्यक्त करने वाले अन्य सूक्ष्म संकेत शामिल हैं। स्लो–मोशन कैमरे के इस्तेमाल से पता चलता है कि ये सूक्ष्म संकेत एक सेकेंड के छोटे से हिस्से में होते हैं

और प्रोफ़ेशनल इंटरव्यूअर्स, सेल्सकर्मी और बहुत जानकार लोग ही इन्हें पकड़ पाते हैं।

यह स्पष्ट है कि सफलतापूर्वक झूठ बोलने के लिए या तो आपका शरीर छिपा रहे या किसी की नज़रों में न आए। किसी से पूछताछ करने के लिए उसे हमेशा खुले में या लाइट्स के नीचे कुर्सी पर बैठाया जाता है, ताकि पूछताछ करने वालों को उसका समूचा शरीर सामने दिखाई दे। ऐसे हालात में झूठ पकड़ना आसान हो जाता है। डेस्क के पीछे बैठने पर झूठ बोलना ज्यादा आसान होता है, क्योंकि आपका शरीर आंशिक रूप से छिपा होता है, उसी तरह चारदीवारी से झाँकते हुए या बंद दरवाज़े के पीछे से झूठ बोलना आसान होता है। झूठ बोलने के लिए सबसे अच्छा तरीका टेलीफ़ोन पर बात करना या ईमेल भेजना है।

झूठ बोलने की सबसे आम आठ मुद्राएँ

1. मुँह ढकना

छलकपट भरे शब्दों को बाहर आने से रोकने के लिए अवचेतन रूप से मस्तिष्क हाथ को मुँह पर ले जाने का निर्देश देता है। कई बार केवल कुछ उंगलियों या मुट्ठी को मुँह पर ले जाया जाता है, लेकिन उसका मतलब वही रहता है।

मुँह ढकना

कुछ लोग मुँह को ढकने की मुद्रा को छिपाने के लिए नकली खाँसी खाँसते हैं। किसी गैंगस्टर या अपराधी की भूमिका निभाते हुए कलाकार अक्सर अन्य अपराधियों से आपराधिक गतिविधियों पर बातचीत करते हुए या पुलिस द्वारा पूछताछ किए जाने पर यही मुद्रा अपनाते हैं, ताकि दर्शकों को उनके द्वारा कोई बात छिपाने या उनकी बेईमानी का अंदाज़ा हो जाए।

अगर कोई इंसान बात करते हुए इस मुद्रा को अपनाता है, तो हो सकता है कि वह झूठ बोल रहा हो। अगर आपकी बात के दौरान वह अपना मुँह ढकता है तो इसका मतलब है कि हो सकता है कि वह सोच रहा है कि आप कुछ छिपा रहे हैं। किसी वक्ता के लिए यह सबसे परेशान करने वाला नज़ारा हो सकता है, जब वह देखता है कि उसके लेक्चर के दौरान श्रोता यह मुद्रा अपना रहे हैं। ऐसे में वक्ता को रुककर पूछना चाहिए, 'क्या आप कोई सवाल पूछना चाहते हैं ?' या 'मैं देख रहा हूँ कि कुछ लोग असहमत हैं। तो अब सवालों को लेते हैं।'इससे श्रोताओं की आपत्तियों को खुले में ज़ाहिर होने का मौका मिलता है, वक्ता को बात स्पष्ट करने और सवालों

का जवाब देने का मौका मिलता है। यह स्थिति ठीक वैसी है, जब श्रोता बाँहों को बाँधकर बैठे होते हैं।

मुँह ढकना होंठों पर उँगली रखकर 'श्श्श' कहने जैसी बहुत सीधी–सादी मुद्रा लग सकती है, जिसका इस्तेमाल माता–पिता द्वारा अक्सर बच्चे को चुप कराने के लिए किया जाता है। बड़े होने पर अपनी सच्ची भावनाएँ व्यक्त होने से बचाने के लिए वह व्यक्ति इस मुद्रा को अपना सकता है। यह मुद्रा किसी गुप्त बात को छिपाए रखने के प्रति आपको सचेत करती है।

यदि आपके माता–पिता या देखभाल करने वालों ने आपके बचपन में यह मुद्रा अपनाई थी, तो इस बात की संभावना है कि यह आपके हावभाव का हिस्सा बन गई हो

2. नाक छूना

इसमें नाक के नीचे कई बार हाथ रगड़ा जाता है या फिर इसे इतनी तेज़ी से किया जाता है कि यह नजर में नहीं आता। पुरुषों के मुकाबले महिलाएँ इसे धीरे करती हैं, शायद वे अपना मेकअप खराब नहीं करना चाहतीं।

नाक छूना

यह याद रखना ज़रूरी है कि इस तरह की गतिविधि को समूह में और संदर्भ में समझा

जाना चाहिए। हो सकता है कि यह मुद्रा अपनाने वाले किसी इंसान को जुकाम या बुखार हो।

शिकागो के स्मेल ऐंड टेस्ट ट्रीटमेंट ऐंड रिसर्च ट्रीटमेंट फ़ाउंडेशन के वैज्ञानिकों ने पाया कि जब आप झूठ बोलते हैं तो कैटेकोलामाइन्स नामक रसायन निकलते हैं और नाक के अंदर मौजूद ऊतक फूल जाते हैं। स्पेशल इमेजिंग कैमरों का इस्तेमाल करते हुए उन्होंने शरीर में होते रक्त संचार को दिखाया और बताया कि किस तरह जानबूझकर झूठ बोलने से रक्तचाप बढ़ जाता है। यह टेक्नॉलोजी बताती है कि झूठ बोलने के दौरान कैसे खून के दौरे से असल में इंसानी नाक फूल जाती है, इसे 'पिनोकियो इफेक्ट'कहा जाता है। बढ़ा हुआ रक्तचाप नाक को फैला देता है और नाक की नसों में सिहरन होने लगती है, नतीजनतन उस 'खुजली'से छुटाकारा पाने के लिए हाथ से नाक को रगड़ा जाता है।

आप आँख से इस सूजन को नहीं देख सकते, लेकिन नाक को छूने की मुद्रा का यही कारण लगता है। किसी इंसान के परेशान होने, बेचैन या गुस्सा होने पर भी ऐसा ही होता है।

अमेरिकी न्यूरोलॉजिस्ट ऐलन हर्श और मनोवैज्ञानिक चार्ल्स वुल्फ़ ने मोनिका लिवेंस्की के साथ संबंधों को लेकर ग्रैंड ज्यूरी के सामने बिल क्लिंटन की गवाही का गहरा विश्लेषण किया और पाया कि सच बोलने पर उन्होंने अपनी नाक को नहीं छुआ। झूठ बोलने पर पल भर के लिए उनकी त्योरियाँ चढ़ीं और हर चार मिनट में उन्होंने, अपनी नाक को छुआ, कुल मिलाकर, जिसकी संख्या 26 थी।

'मेरे उस महिला के साथ शारीरिक संबन्ध नहीं थे।'

बॉडी इमेजिंग कैमरों की मदद से हुए अध्ययन से पता चला है कि किसी पुरुष द्वारा झूठ बोले जाने पर खून का दौरा बढ़ जाने पर उसका शिश्न भी फूल जाता है। शायद ग्रैंड ज्यूरी को बिल की पतलून उतारकर देखनी चाहिए थी।

ग्रैंड ज्यूरी प्रॉसिक्यूटर : 'मि. क्लिंटन – चिकन *(*चूजे*)* ने सड़क पार क्यों की *?*

बिल क्लिंटन : 'चिकन से आपका क्या मतलब है*?* क्या आप उसकी परिभाषा दे सकते हैं *?* मैंने उस चिकन के साथ सड़क पार नहीं की ।'

3. नाक खुजलाना

नाक पर हो रही खुजली को रगड़कर या खरोंचकर दूर किया जा सकता है, जो कि हौले से नाक को छूने से काफ़ी अलग होता है। मुँह ढकने की तरह नाक छूने का इस्तेमाल वक्ता द्वारा अपने छल को छिपाने और श्रोता द्वारा वक्ता के शब्दों के प्रति अविश्वास व्यक्त करने के लिए किया जा सकता है। खुजली बार–बार की जाती है और किसी व्यक्ति की पूरी बात से उसका कोई तालमेल नहीं होता और उसका कोई संदर्भ भी नहीं होता।

4.आँख रगड़ना

'बुरा मत देखो,' एक समझदार बंदर ने कहा। जब कोई बच्चा कोई चीज़ नहीं देखना चाहता तो वह एक या दोनों हाथों से अपनी आँखें छिपा लेता है। जब कोई बड़ा व्यक्ति ऐसा नहीं करना चाहता तो वह अपनी आँख मसलता है। आँख मसलकर मस्तिष्क छल, संदेह या अरुचिकर चीज़ को दूर रखने की कोशिश करता है या जिस व्यक्ति से झूठ बोला जा रहा है, उसे देखने से बचने की कोशिश करता है। पुरुष अक्सर बहुत ज़ोर से आँख मसलते हैं और बड़ा झूठ होने पर कहीं और देखने लगते हैं। महिलाओं द्वारा ऐसा किए जाने की संभावना कम होती है, क्योंकि उनकी परवरिश के दौरान उन्हें सिखाया जाता है कि उन्हें भारी–भरकम मुद्राएँ नहीं अपनानी चाहिए या फिर अपने मेकअप को खराब होने से बचाने के लिए वे आँखों को कम मसलती हैं। श्रोता की नज़रों से बचने के लिए वे और कहीं देखती हैं।

आँख रगड़ना

'लाइंग थ्रू योअर टीथ' यानी साफ़ झूठ बोलना एक आम कहावत है। यह ऐसे मुद्रा समूह की ओर इशारा करती है, जिसमें दाँत भींचकर नकली मुस्कान के साथ आँखों को मसला जाता है। फिल्मी कलाकार इस मुद्रा का इस्तेमाल बेईमानी का भाव दिखाने के लिए करते हैं और इंग्लिश जैसी कुछ 'शिष्ट' संस्कृतियों में इसका इस्तेमाल यह जताने के लिए किया जाता है कि व्यक्ति जो कुछ सोच रहा है, उसे आपको नहीं बताना चाहता।

5. कान पकड़ना

मान लीजिए कि आप किसी से कह रहे हैं, 'इसकी कीमत सिर्फ़ 300 पाउंड हैं' और वह व्यक्ति अपने कान पकड़ते हुए कहीं और देखते हुए आपसे कहता है, 'मेरे हिसाब से यह बढ़िया सौदा है।' यह सुनने वाले द्वारा 'बुरा मत सुनो' का प्रतीकात्मक प्रयास है। वह अपने कान पर या उसके

आसपास हाथ रख कर या कानों की लवों को छूकर सुने गए शब्दों को रोकने की कोशिश करता है। यह किसी बच्चे द्वारा माँ–बाप की फटकार सुनने से बचने के लिए दोनों हाथों को कानों पर रखने का बड़ों द्वारा इस्तेमाल का एक स्वरूप है। कान पकड़ने के अन्य रूप हैं, कान के पीछे हाथ रगड़ना, उँगली के छोर को कान में डालकर आगे–पीछे करना, लवों को खींचना या समूचे कान को आगे लाकर कान के छेद को बंद करना।

"मैं यह नहीं सुनना चाहता"

कान पकड़ना यह संकेत भी दे सकता है कि वह व्यक्ति बात सुनते हुए उकता चुका है और खुद बोलना चाहता है। नाक छूने की तरह कान छूने की मुद्रा का इस्तेमाल करने वाला इंसान बेचैन हो सकता है। लोगों से भरे कमरे में घुसते हुए या भीड़ के सामने से गुज़रते हुए प्रिंस चार्ल्स अक्सर नाक–कान छूने की मुद्रा अपनाते हैं। इससे उनकी बेचैनी ज़ाहिर होती है और हमने उन्हें अपनी कार के सुरक्षित माहौल में बैठे हुए ऐसा करते कभी नहीं देखा।

इटली में कान पकड़ने का मतलब यह संकेत देना है कि कोई व्यक्ति स्त्रियों जैसा या समलैंगिक है।

6. गला खुजलाना

अक्सर लिखने वाले हाथ की तर्जनी से कान की लवों के नीचे गर्दन को खुजलाया जाता है। हमारे अध्ययन के मुताबिक एक व्यक्ति औसतन पाँच बार ऐसा करता है। ऐसा बहुत कम होता है कि पाँच से ज्यादा बार या इससे कम बार ऐसा किया जाए। यह मुद्रा संदेह या अनिश्चितता का संकेत है और यह ऐसे इंसान का लक्षण है, जो कहता है, 'मैं पक्का नहीं सकता कि मैं सहमत हूँ।' शब्दों के विरोधाभास से यह मुद्रा बहुत स्पष्ट दिखाई देती है, उदाहरण के लिए, अगर कोई गर्दन खुजलाते हुए कह रहा हो, 'मैं समझ सकता हूँ कि तुम कैसा महसूस कर रहे हो' तो यही संकेत मिलता है कि वह सचमुच आपकी स्थिति नहीं समझता।

अनिश्चितता दिखाना

7. कॉलर खींचना

डेसमंड मॉरिस ने पहली बार यह खोज की कि झूठ बोलने से चेहरे और गर्दन के कोमल ऊतकों में सिहरन होती है और उसे रगड़ने या खुजलाने की ज़रूरत पड़ती है। यह न केवल उन लोगों के लिए सही है, जो अनिश्चितता में अपनी गर्दन खुजलाते हैं, बल्कि यह इस बात का स्पष्टीकरण भी है कि कुछ लोग झूठ बोलने पर और यह संदेह होने पर कि वे पकड़े गए हैं, अपना कॉलर क्यों खींचते हैं। जब झूठ बोलने वाले को लगता है कि आपको संदेह है कि वह सच नहीं बोल रहा, तो छल से बढ़े रक्तचाप के कारण उसकी गर्दन पर पसीना आता है।

कॉलर के नीचे गर्मी

महसूस होना

गुस्सा आने या हताशा महसूस होने पर भी ऐसा ही होता है और वह इंसान अपनी गर्दन पर ठंडक महसूस करने के लिए अपने कॉलर को गर्दन से दूर खींचता है। अगर आप किसी को ऐसी मुद्रा अपनाते देखें तो उनसे पूछें, 'क्या आप उस बात को दोहरा सकते हैं ?' या 'क्या उस बात को आप फिर से स्पष्ट कर देंगे ?' इससे झूठ बोलने वाले की पोल खुल जाएगी।

8.मुँह में उँगली डालना

यह किसी व्यक्ति द्वारा माँ का दूध पीने की सुरक्षात्मक अवस्था में लौटने की अवचेतन कोशिश है

और किसी दबाव की स्थिति में ऐसा किया जाता है। एक छोटा बच्चा माँ की छाती के बजाय अपने अँगूठे या कंबल को सहारा बनाता है, जबकि एक बड़ा व्यक्ति अपनी उँगलियों को मुँह में डालकर सिगरेट, पाइप, पेन, गिलास या च्यूइंग गम को चूसता है। हाथ को मुँह तक ले जाने की अधिकतर मुद्राओं को झूठ या धोखे से जोड़ा जा सकता है, लेकिन मुँह में उँगली डालने की मुद्रा आश्वस्ति की भीतरी ज़रूरत की बाहरी अभिव्यक्ति है, इसलिए उस व्यक्ति को गारंटी और आश्वासन देना एक सकारात्मक कदम हो सकता है।

यहाँ आश्वस्ति की आवश्यकता है।

मूल्याँकन और टालमटोल की मुद्राएँ

एक अच्छा वक्ता वही होता है जो कहीं भीतर से जानता है कि कब श्रोता उसकी बात में दिलचस्पी रहे हैं और कब वे उससे ऊब रहे हैं। एक अच्छा सेल्सपर्सन महसूस कर लेता है कि कब उसने अपने ग्राहक की सही नब्ज़ पकड़ी है और उसकी दिलचस्पी को जान लिया है। हर प्रेजेंटर उस ख़ालीपन के एहसास को जानता है, जब वह किसी ऐसे इंसान के सामने अपना प्रेजेंटेशन दे रहा है, जो बिना कुछ कहे बस सामने देखता रहता है। खुशकिस्मती से गाल तक हाथ ले जाने और ठोड़ी छूने की ऐसी बहुत सी मुद्राएँ हैं, जिनका इस्तेमाल थर्मामीटर की तरह दूसरे इंसान के रवैया की गर्मजोशी और ठंडेपन को नापने के लिए किया जा सकता है। इससे वक्ता को अपने प्रदर्शन का भी पता चल जाता है ।

ऊब

जब श्रोता अपने हाथ का इस्तेमाल सिर को सहारा देने के लिए करने लगता है तो यह इस बात का संकेत है कि उसे ऊब होने लगी है और वह सिर को हाथ से सहारा देकर खुद को सोने से बचाने की कोशिश कर रहा है। श्रोता की ऊब और उसकी बाँह और हाथ द्वारा सिर को सहारा देने की सीमा के बीच सीधा संबंध है। इसकी शुरुआत अक्सर अँगूठे से ठोड़ी को सहारा देने से होती है और फिर दिलचस्पी घटने पर कलाई का सहारा दिया जाता है। दिलचस्पी के बिल्कुल कम होने जाने को हाथ से पूरी तरह सिर को सहारा देने के रूप में देखा जा सकता है (चित्र देखें) और ऊब होने का अंतिम संकेत तब सामने आता है जब सिर को हाथों का पूरा सहारा हो और खर्राटे की आवाजें सुनी जा सकती हों।

हाथ से सिर को सहारा देकर सोने से बचा जा रहा है

मेज़ पर उँगलियाँ बजाना और फ़र्श पर पैरों से आवाज़ करने को भी गलती से ऊब के संकेत समझ लिया जाता है, जबकि वे बेचैनी के संकेत होते हैं। अगर लोगों के समूह को संबोधित करते हुए ये संकेत आपको दिखाई दें, तो एक रणनीतिक कदम के तहत मेज़ बजाने वाले या फ़र्श पर आवाज़ करने वाले को बातचीत में शामिल कर बाकी लोगों को उनके नकारात्मक असर से बचाया जा सकता है। ऊब और बेचैनी दिखा रहे श्रोता मिलकर वक्ता को यही संकेत देते हैं कि अब उसे अपनी बात का समापन कर देना चाहिए।

'क्या आप नींद में बात करते हैं?' उसने वक्ता से पूछा। जवाब था, 'नहीं'। 'तो फिर मेरी नींद में बात मत कीजिए,' उसने कहा।

ऊँगली और पैरों की गति किसी व्यक्ति की बेचैनी की सीमा से संबंधित है – जितनी तेज़ी से आवाज़ होगी, श्रोता उतना ही बेचैन होगा।

मूल्याँकन मुद्राएँ

ठोड़ी या गाल पर पर टिके बँधे हुए, हाथ और तर्जनी के ऊपर की ओर होने से मूल्याँकन का पता चलता है। जब इंसान की दिलचस्पी खत्म होने लगती है, लेकिन फिर भी वह शिष्टता के कारण दिलचस्पी का दिखावा करना चाहता है तो स्थिति में बदलाव आता है और ऊब बढ़ने पर हथेली का छोर सिर को सहारा देने लगता है।

दिलचस्पी वाला मूल्याँकन – सिर अपने सहारे होता है और हाथ गाल पर टिका होता है

मँझले दर्जे के मैनेजर अक्सर कंपनी के प्रेज़िडेंट के नीरस और उबाऊ भाषण में नकली दिलचस्पी दिखाने के लिए इस मुद्रा को अपनाते हैं। जब हाथ सिर को सहारा देने की स्थिति पर जाने लगता है तो बदकिस्मती से उनकी पोल खुल जाती है और प्रेज़िडेंट को लग सकता है कि कुछ मैनेजर निष्ठाहीन हैं या चापलूसी कर रहे हैं।

नकारात्मक विचारों का होना

हाथों से सिर को सहारा देने के बजाय उसे हौले से गालों पर रखकर असली दिलचस्पी दिखाई जाती है। जब गाल पर रखी तर्जनी ऊपर की ओर होती है और अँगूठे से ठोड़ी को सहारा दिया जाता है, तो इसका अर्थ है कि वक्ता या उसके विषय को लेकर श्रोता की सोच नकारात्मक या आलोचनात्मक है। नकारात्मक सोच के दौरान कई बार तर्जनी से आँखों को रगड़ा या खींचा जाता है।

वे ऊब चुके हैं या प्रभावित नहीं हैं

इस मुद्रा को अक्सर दिलचस्पी के संकेत के रूप में देखा जाता है, जबकि ठोड़ी के नीचे सहारा देता अँगूठा आलोचनात्मक रवैये की सच्चाई बयान कर देता है। किसी मुद्रा समूह को बनाए रखने से उस व्यक्ति का रवैया प्रभावित होता है, इसलिए जितनी देर तक वह उस मुद्रा में रहेगा उतनी देर तक उसका आलोचनात्मक रुख बरकरार रहेगा। इन मुद्राओं से यही संकेत मिलता है कि तुरंत कार्रवाई करनी होगी, या तो श्रोता को बातचीत में शामिल करना होगा या बात को विराम देना होगा। श्रोता की मुद्रा को बदलने के लिए उसे कोई चीज़ पकड़ाने जैसा साधारण – सा कदम उसके रवैये में बदलाव ला सकता है।

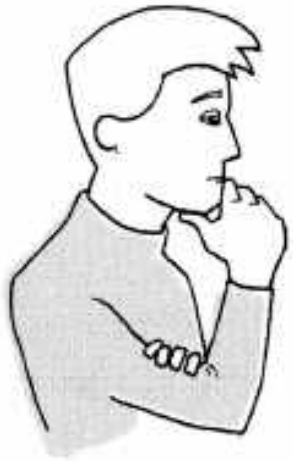
रॉडिन कृत द थिंकर शारीरिक मुद्रा से विचारशील और मूल्यांकनात्मक रवैया दिखा रहा है और हाथ से सिर को सहारा देकर निराशा को उजागर कर रहा है।

झूठ बोलने वाला उम्मीदवार

हमने अपनी कंपनी के एक पद के लिए विदेश से आने वाले एक व्यक्ति का इंटरव्यू लिया। पूरे समय उसकी बाँहें और टाँगें बँधी रही, उसने आलोचनात्मक मूल्याँकन की मुद्राएँ अपनाई, हथेली का बहुत कम इस्तेमाल किया और बार–बार कहीं और देखता रहा। स्पष्टतया उसे कोई चिंता सता रही थी, लेकिन इंटरव्यू के आरंभिक चरणों में हमारे पास पर्याप्त जानकारी नहीं थी, जिससे कि हम उसकी नकारात्मक मुद्राओं का सही मूल्याँकन कर सकें। हमने उसके अपने देश में उसके पुराने एम्प्लॉयर्स (मालिकों) के बारे में सवाल पूछे । उत्तर के साथ उसने कई बार आँखें मसलीं और नाक को छुआ, साथ ही कहीं और भी देखता रहा। आखिरकार हमने उसकी कही बातों के आधार पर नहीं, बल्कि देखे हुए सच के आधार पर उसे नौकरी पर न रखने का फैसला किया। हम उसकी छलभरी मुद्राओं को लेकर उत्सुक थे और जब हमने उसके देश के रेफरेंस को जाँचा तो हमें पता लगा कि उसने अपने अतीत के बारे में गलत जानकारी दी थी। उसने मान लिया था कि शायद किसी दूसरे देश का एम्प्लॉयर किसी अन्य देश के रेफ्रेंस की जाँच नहीं करेगा। अगर हमें बॉडी लैंग्वेज के सुरागों और संकेतों की जानकारी नहीं होती तो हम उसे नौकरी पर रखने की गलती कर सकते थे।

ठोड़ी सहलाना

अगली बार जब आपको लोगों के समूह के सामने अपना विचार प्रस्तुत करने का मौका मिले तो अपना विचार रखते समय उन्हें ध्यान से देखिएगा, शायद आप उनमें से अधिकतर लोगों को अपने एक हाथ को चेहरे पर ले जाकर मूल्याँकन मुद्रा अपनाते देखें। अपने प्रेजेंटेशन के आखिर में जब आप उस समूह को अपने विचार या सुझाव देने के लिए कहेंगे तो उनकी मूल्याँकन मुद्राएँ रुक जाएँगी और ठोड़ी सहलाना शुरू हो जाएगा। ठोड़ी सहलाना इस बात का संकेत है कि श्रोता निर्णय लेने की प्रक्रिया से गुज़र रहा है।



ठोड़ी सहलाने का महिलाओं का तरीका

जब आप श्रोताओं से उनके निर्णय के बारे में पूछते हैं, तो वे अपनी ठोड़ी सहलाने लगते हैं और फिर उनकी अगली मुद्रा बताती है कि उनका निर्णय नकारात्मक है या सकारात्मक। आपकी सबसे अच्छी रणनीति शांत रहना है और उनकी अगली मुद्राओं को गौर से देखना है जिससे संकेत मिलेगा कि वे अपने निर्णय पर पहुँचे या नहीं। उदाहरण के लिए, अगर ठोड़ी सहलाने के बाद बाँहें और टाँगें बँधी हुई हों और इंसान कुर्सी पर पीठ टिकाकर बैठा हो, तो उसके 'न' कहने की आशंका अधिक होगी। इससे आपको मौका मिल जाता है। कि आप उस इंसान द्वारा शब्दों के माध्यम से न कहने से पहले, उसे फिर से फ़ायदों के बारे में बता दें। इस प्रकार सहमति तक पहुँचना आसान होगा।

अगर ठोड़ी सहलाने के साथ–साथ बाहें फैलाकर या आपके प्रस्ताव या सैम्पल को उठाते हुए व्यक्ति आगे की ओर आ रहा है, तो उसके 'हाँ' कहने की संभावना अधिक है और आप यह मानकर बात जारी रख सकते हैं कि उसकी सहमति होगी।

टालमटोल के मुद्रा समूह

कई बार किसी निर्णय पर पहुँचने के दौरान चश्मा लगाने वाले लोग ठोड़ी को न सहलाकर चश्मा उतारकर उसके एक सिरे को मुँह में रखने की मूल्याँकन मुद्रा अपनाते हैं। सिगरेट पीने वाला उसका कश लगता है। जब कोई व्यक्ति निर्णय के बारे में पूछे जाने पर अपने मुँह में पेन या उंगली डालता है, तो यह इस बात का संकेत है कि वह अनिश्चित है और उसे आश्वस्ति चाहिए। मुँह में रखी चीज़ निर्णय को टालने में उसकी मदद करती है और उसे महसूस कराती है कि तत्काल जवाब देने की ज़रूरत नहीं है।

कई बार ऊब, मूल्याँकन और निर्णय लेने की मुद्राएँ संयुक्त रूप से सामने आती हैं और हर एक मुद्रा उस व्यक्ति के रवैये के विभिन्न तत्वों को दिखाती है।

अगले चित्र में मूल्याँकन मुद्रा ठोड़ी पर पहुँच गई और हाथ अब भी ठोड़ी को सहला रहा

है। यह व्यक्ति प्रस्ताव का मूल्याँकन करते हुए निर्णय तक पहुँच रहा है।

मूल्याँकन/ निर्णय लेने की संयुक्त मुद्रा

जब वक्ता में श्रोता की दिलचस्पी खत्म होने लगती है, तब उसके हाथ पर उसका सिर टिकने लगता है। अगले चित्र में श्रोता की दिलचस्पी कम हो रही है और मूल्याँकन के साथ अँगूठे से सिर को सहारा दिया जा रहा है।

मूल्याँकन, निर्णय और ऊब की संयुक्त मुद्रा

आर्नोल्ड श्वात्ज़नेगर अपनी बात रखते हुए और टीवी होस्ट उस पर विचार करते हुए

सिर को रगड़ने और चपत मारने की मुद्राएँ

जब आप कहते हैं कि कोई व्यक्ति आपके लिए 'पेन इन द नेक'यानी परेशानी का सबब है, तो आप दरअसल गर्दन पर मौजूद छोटी–छोटी इरेक्टर पिले मसल्स की प्रतिक्रिया की बात कर रहे होते हैं, जिसे रोंगटे खड़े होना भी कहते हैं। यह हमारे अस्तित्वहीन फ़र पेल्ट के सिरों को खड़ा करने की कोशिश है, ताकि डरने या गुस्सा होने की स्थिति में हम ज्यादा भयावह लग सकें। यह ठीक उसी तरह की रोंगटे खड़े करने की प्रतिक्रिया है, जो किसी दूसरे दुश्मन कुत्ते को देखकर किसी क्रोधित कुत्ते की होती है। जब भी आप निराशा या गुस्से में होते हैं तो इस प्रतिक्रिया से गर्दन की पीछे आपको सिहरन महसूस होती है। आप अपने हाथ को उस जगह पर ले जाकर सिहरन को दूर करने की कोशिश करते हैं।

‘पेन इन द नेक’ की मुद्रा

मान लीजिए कि आपने किसी से छोटा सा काम करने का अनुरोध किया और वह व्यक्ति उसे भूल गया। जब आप फिर से उसके बारे में पूछते हैं तो वह व्यक्ति अपने सिर पर या फिर गर्दन के पीछे चपत लगाता है, जैसे कि प्रतीकात्मक तौर पर खुद को पीट रहा हो। सिर पर चपत लगाना हालाँकि भूल जाने का संकेत है, इसलिए यह देखना ज़रूरी है कि वह व्यक्ति कहाँ पर चपत मारता है, गर्दन पर या माथे पर। अगर वह माथे पर मारता है तो इसका मतलब है कि वह आपसे डर नहीं रहा, बल्कि अपने भुलक्कड़पन को जता रहा है। अगर यह चपत गर्दन के पिछले हिस्से पर पड़ती है तो इसका अर्थ है कि वह उठे हुए रोंगटों को सहलाने के लिए उस हिस्से पर चपत मारता है, जो इस बात का संकेत है कि काम का ज़िक्र करके आप वाकई उसके लिए ‘पेन इन द नेक‘बन गए हैं। अगर वह इंसान अपने पिछले हिस्से पर चपत लगाता है तो...

न्यू यॉर्क के नेगोसिएशन इंस्टिट्यूट के जेरार्ड निरेनबर्ग ने पाया कि जो लोग आदतन अपनी गर्दन के पीछे रगड़ते रहते हैं, उनकी नकारात्मक या आलोचनात्मक प्रवृत्ति होती है और जो लोग अपने माथे को अक्सर रगड़कर गलती का संकेत देते हैं, वे ज्यादा खुले मिज़ाज के और आरामतलब होते हैं।

खुद को मारकर सज़ा देना

चेहरे पर हाथ ले जाने की मुद्राओं को उनके संदर्भ और हालात में सही ढंग से समझने की योग्यता हासिल करने के लिए समय और अवलोकन की आवश्यकता होती है। जब कोई इंसान इस अध्याय में बताई गई चेहरे पर हाथ ले जाने की मुद्राएँ अपनाता है, तो यह माना जा सकता है कि उसके दिमाग में कोई नकारात्मक बात आई है। अब सवाल यह है कि वह नकारात्मक बात आखिर है क्या ? वह संदेह, धोखा, अनिश्चितता, अतिशयोक्ति, संशय या फिर कोई कोरा झूठ हो सकता है। नकारात्मक बात को पकड़ पाने की योग्यता ही सच्चा हुनर है। हाथ को चेहरे पर ले जाने की मुद्राओं से पहले के हावभाव का विश्लेषण करके बात को सही संदर्भ में समझा जा सकता है।

बॉब क्यों हमेशा शतरंज में हारता था

बॉब हमारा एक सहकर्मी है, जिसे शतरंज खेलना पसंद है। हम उसे खेलने की चुनौती देते हैं और उसकी बॉडी लैंग्वेज का विश्लेषण करने के लिए खेल का वीडियो बनाते हैं। वीडियो से उजागर होता है कि जब बॉब अपनी अगली चाल को लेकर अनिश्चित होता है तो वह अक्सर अपने कान या नाक को रगड़ता है। हमने पाया कि जब हम किसी मोहरे को छूकर उसे चलने की इच्छा प्रकट करते हैं तो बॉब के शारीरिक हावभाव हमें संकेत दे देते हैं कि वह उस चाल के बारे में क्या सोचता है। जब उसे लगता है कि वह उस चाल में हमें हरा देगा और उससे निपटने के लिए उसने कोई चाल सोच ली होती है तो वह स्टीपलिंग या मीनार बनाकर अपना आत्मविश्वास प्रकट करता है। दूसरी ओर, जब वह अनिश्चित या नाखुश होता है तो वह मुँह ढकने, कान खींचने या गर्दन खुजलाने की मुद्रा अपनाता है। यह सब इतने सही अनुमान से होता है कि जब हमने अपने शतरंज में शामिल बाकी लोगों को चुपके से बॉब के सुराग बताए, तो वे सब उसकी बॉडी लैंग्वेज से पहले ही उसके विचारों को भाँपकर उसे हराने लगे। हमने इस किताब की एक भी प्रति बॉब को नहीं दी है।

दोहरा अर्थ

हमने एक नकली इंटरव्यू को रिकॉर्ड किया, जिसमें इंटरव्यू देने वाले ने सवाल पूछे जाने पर अचानक अपने मुंह को ढक लिया और अपनी नाक को रगड़ा। जवाब देने से कुछ सेकेंड पहले उसने मुँह ढका और फिर अपनी खुलेपन की मुद्रा में आ गया। तब तक इंटरव्यू के खेल में उसकी मुद्रा खुलापन लिए थी उसके कोट के बटन खुले थे, हथेलियाँ दिख रही थीं, सिर हिल रहा था और जवाब देते समय वह आगे की ओर झुक रहा था, इसलिए हमने सोचा कि हो सकता है कि वे मुद्राएँ अलग–थलग हों और उनका कोई संदर्भ न हो। वीडियोटेप की समीक्षा करने पर हमने उससे हाथ को मुँह पर ले जाने की मुद्रा के बारे में पूछा। उसने कहा कि प्रश्न पूछे जाने पर उसने सोचा कि वह दो तरीके से जवाब दे सकता है : नकारात्मक और सकारात्मक। नकारात्मक जवाब के बारे में और उसके प्रति इंटरव्यू लेने वाले की प्रतिक्रिया के बारे में सोचते ही उसे अपने मुँह को ढक लिया। जब उसने सकारात्मक जवाब के बारे में सोचा तो उसका हाथ मुँह से दूर चला गया और उसके हावभाव में खुलापन आ गया। नकारात्मक जवाब के बारे में इंटरव्यू लेने वाले की संभावित प्रतिक्रिया को लेकर उसकी अनिश्चितता के कारण उसने अचानक मुँह ढक लिया।

इससे स्पष्ट होता है कि कितनी आसानी से मुँह पर हाथ ले जाने की मुद्रा का गलत अर्थ

निकालकर गलत परिणामों तक पहुँचा जा सकता है।

अध्याय 8

आँखों के संकेत

कुछ लोग ठोस चीज़ों के आरपार देख सकते हैं

समूचे इतिहास में हमने आँखों और मानव व्यवहार पर उनके प्रभाव को लेकर बहुत महत्व दिया है। आँखों के संपर्क से बातचीत नियंत्रित होती है और प्रभुत्व का सुराग मिलता है, जैसे 'उसने मुझे नीची निगाहों से देखा'या किसी झूठे इंसान पर शक करने का आधार मिलता है, जैसे 'मेरी आँखों में आँखें डालकर कहो!' हम किसी से मुलाकात करते हुए ज्यादा समय उस इंसान के चेहरे को देखते हैं, इसलिए आँखों के इशारे किसी इंसान के रवैये और विचारों को पढ़ने के मामले में बहुत महत्चपूर्ण होते हैं। जब लोग पहली बार मिलते हैं, तो वे दिखाई देने वाली चीज़ों के आधार पर ही तेज़ी से अपनी राय बनाते हैं। 'उसने मुझे पैनी नज़रों से देखा', 'उसकी आँखों में चमक थी', 'उसकी आँखें बच्चों जैसी हैं', 'वह तोताचश्म है', 'उसकी आँखें निमंत्रण देती लगती हैं' , 'उसने कातिलाना नज़रों से उसे देखा', 'उसकी नज़रें ठंडी थीं' या 'उसने मुझे शैतानी नज़रों से देखा' जैसी कहावतों का हम अक्सर इस्तेमाल करते हैं। हम यह भी कहते हैं कि फ़लाँ इंसान की बेटी डेविस आईज़, स्पैनिश आईज़ (ये सभी मशहूर गाने हैं), बेडरूम आईज़ (कामुक निगाहें), सख़्त, नाराज़, ख़ाली, निजी, दुखी, खुश, निडर ठंडी, इर्ष्यालु, बेरहम और पैनी आँखें हैं। जब हम इन कहावतों या वाक्यांशों का इस्तेमाल करते हैं, तो अनजाने ही इंसान की पुतलियों के आकार और उसकी नज़रों के बर्ताव की बात कर रहे होते हैं। इंसान के सभी संचार संकेतों में

आँखें सबसे ज्यादा सारगर्भित और अचूक हो सकती हैं, क्योंकि वे शरीर का केंद्र बिंदु होती हैं और पुतलियाँ चेतन नियंत्रण से अलग काम करती हैं।

फैली हुई पुतलियाँ (डायलेटिंग प्यूपिल्स)

प्रकाश की कुछ निश्चित स्थितियों में आपके रवैये और मूड के सकारात्मक से नकारात्मक होने या विपरीत स्थिति के मुताबिक आपकी पुतलियाँ फैलती या सिकुड़ती हैं। किसी व्यक्ति के उत्तेजित होने पर उसकी पुतलियाँ अपने सामान्य आकार से चार गुना तक फैल सकती हैं। इसके उलट, गुस्से या नकारात्मक मूड में पुतलियाँ सिकुड़ सकती हैं, जिसे 'बीडी लिट्ल आईज़ (छोटी मनकेदार आँखें)' या 'स्नेक आईज़ (सर्पीली आँखें)' कहा जाता है। हल्के रंग की आँखों में पुतलियों का फैलना आसानी से देखा जा सकता है, इसलिए ऐसी आँखें ज्यादा आकर्षक लगती हैं।

'बीडी' आईज़

बेडरूम आईज़

शिकागो यूनिवर्सिटी में मनोविज्ञान विभाग के पूर्व अध्यक्ष और प्यूपिलोमेट्री के अग्रणी, एकहार्ड हेस ने पाया कि पुतलियों का आकार व्यक्ति की उत्तेजना की सामान्य स्थिति से प्रभावित होता है। सामान्य तौर पर उद्दीप्त या उत्तेजित करने वाली चीज़ों को देखकर पुतलियों का आकार बढ़ जाता है। हेस ने पाया कि हेट्रोसेक्शुअल यानी विपरीतलिंगकामी स्त्री-पुरुषों की पुतलियाँ विपरीत लिंग के लोगों की बड़ी तस्वीरें देखकर फैल जाती हैं, जबकि समान लिंग के लोगों को देखकर वे सिकुड़ जाती हैं। लोगों को खाने की चीज़ों, नेताओं, विकलांग बच्चों या युद्ध की अप्रिय और खुशनुमा तस्वीरें दिखाए जाने और संगीत सुनाए जाने पर भी ऐसे ही परिणाम मिले। हेस ने यह भी पाया कि पुतली का आकार बढ़ने का संबंध समस्या हल करने की मानसिक गतिविधि से है और जब इंसान हल पर पहुँच जाता है तो उसकी पुतलियाँ सबसे ज्यादा फैल जाती हैं

इस शोध को हमने बिज़नेस की दुनिया में लागू किया और बताया कि अगर तस्वीरों में दिखाई गई मॉडल्स की पुतलियों को बड़ा करके दिखाया जाए तो कैसे लोग उन्हें ज्यादा आकर्षक मानने लगते हैं। यह महिलाओं की प्रसाधन सामग्री, बालों से संबंधित उत्पादों और कपड़े जैसी चीज़ों की बिक्री बढ़ाने का असरदार तरीका था, जिनमें चेहरे का क्लोज़-अप दिखाया जाता है। प्रत्यक्ष डाक अभियान में हमने ऐसे ब्रॉशर्स का इस्तेमाल किया, जिनमें मॉडल्स की तस्वीरों में उनकी पुतलियों को बड़ा दिखाया गया था, इससे हम रेवलॉन लिपस्टिक के कैटालॉग की सीधी बिक्री में 45 प्रतिशत की बढ़ोतरी कर पाए।

इनमें से कौन तस्वीर आपको अधिक आकर्षक लग रही है?

प्रणय-निवेदन में आँखें आँखें बहुत बहुत महत्वपूर्ण होती हैं और आँखों का मेकअप करने का मकसद केआँखों आँखों के प्रदर्शन पर ज़ोर देना है। किसी पुरुष की ओर आकर्षित होने पर महिला अपनी पुतलियाँ फैला देती है और वह पुरुष अनजाने ही उस संकेत का सही अर्थ समझ जाता है। यही कारण है कि रोमांटिक मुलाकातें हल्की रोशनी में ज्यादा कामयाब होती हैं, क्योंकि हर किसी की पुतलियाँ फैलती हैं और ऐसा लगता है कि जोड़े एक-दूसरे में दिलचस्पी रखते हैं।

जब कोई पुरुष किसी महिला द्वारा उत्तेजित होता है, तो उसके शरीर के कौन से हिस्से का आकार तीन गुना तक बढ़ जाता है?

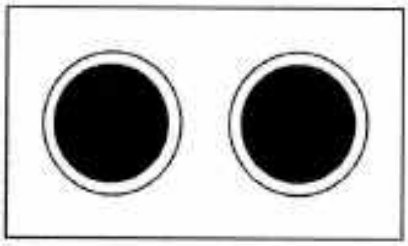
जब प्रेमी एक-दूसरे की आँखों की गहराई में झाँकते हैं, तो वे अनजाने ही पुतलियों के फैलने की तलाश कर रहे होते हैं और दोनों एक-दूसरे की पुतलियों के फैलाव से उत्तेजित होते हैं। शोध बताते हैं कि जब पुरुषों को पोर्नोग्राफ़िक फ़िल्में दिखाई जाती हैं, तो उनकी पुतलियाँ तीन गुना तक फैल सकती हैं। अधिकतर महिलाओं की पुतलियाँ माँ और बच्चों की तस्वीरों को देखकर सबसे ज्यादा फैलती हैं। वयस्कों के मुकाबले शिशुओं और छोटे बच्चों की पुतलियाँ ज्यादा बड़ी होती हैं और वयस्कों के आसपास होने पर प्यारा लगने और उनका ध्यान अपनी ओर आकर्षित करने के लिए उनकी पुतलियाँ लगातार फैलती रहती हैं। यही कारण है कि सबसे ज्यादा बिकने

वाले खिलौनों की पुतलियाँ सामान्य से बड़े आकार की होती हैं।

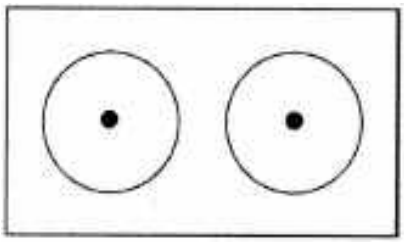
शोध यह भी दिखाते हैं कि फैली हुई पुतलियों को देखने वाले इंसान पर उसका सीधा असर पड़ता है। महिलाओं की सिकुड़ी पुतलियों वाली तस्वीरों की तुलना में फैली हुई पुतलियों वाली तस्वीरें देखकर पुरुषों की पुतलियाँ अधिक फैलीं।

पुतली परीक्षण करें

पुतलियों के फैलने का अर्थ निकालने की योग्यता मस्तिष्क में स्वाभाविक तौर पर होती है और यह बिल्कुल स्वतः ही होती है। इसका परीक्षण करने के लिए चित्र (बी) को छिपाकर किसी को चित्र (ए) में मौजूद 'पुतलियों'को लगातार देखने को कहें। फिर उन्हें चित्र (बी) देखने को कहें, आप पाएँगे कि कैसे चित्र से मेल खाने के लिए उनकी पुतलियाँ फैल जाती हैं, क्योंकि दिमाग को लगता है कि वह उन आँखों को देख रहा है, जो उसे आकर्षक समझती हैं। पुरुषों के मुकाबले महिलाओं की पुतलियाँ उस चीज़ से संपर्क साधने के लिए ज्यादा तेज़ी से फैलती हैं, जिसे उनका दिमाग दूसरे व्यक्ति की आँखें समझता है।



चित्र - ए



चित्र - बी

हेस ने लोगों को एक निर्वस्त्र पुरुष, एक निर्वस्त्र महिला, एक शिशु, एक माँ-बच्चा और एक प्राकृतिक दृश्य की तस्वीरें दिखाई। उम्मीद के मुताबिक, नग्न महिला को देखकर पुरुषों की पुतलियाँ सबसे अधिक फैलीं, समलैंगिक पुरुषों की पुतलियाँ नग्न पुरुष को देखकर ज्यादा फैलीं, जबकि महिलाओं की पुतलियाँ सबसे ज्यादा माँ-बच्चे की तस्वीर को देखकर फैलीं और फिर नग्न पुरुष की तस्वीर देखकर।

ताश खेलने में माहिर लोगों पर हुए परीक्षण से उजागर हुआ कि विरोधी द्वारा काला चश्मा पहने जाने की स्थिति में वे बहुत कम बाज़ियाँ जीत पाए। उदाहरण के लिए, अगर विरोधी ने पोकर के खेल में चार इक्के निकाले, तो तेज़ी से फैलती उसकी पुतली से खेल में निपुण व्यक्ति

को अनजाने ही इसका पता चल जाएगा और वह अगली चाल पर दाँव नहीं लगाएगा। काले चश्में पहनने से पुतली के संकेत दिखाई नहीं दिए और नतीजतन खेल के माहिर लोग भी सामान्य से कम बाज़ियाँ जीत पाए।

हीरे-जवाहरात के चीन के प्राचीन व्यापारी खरीदारों से मोलभाव करते हुए उनकी पुतलियों के संकेत समझने का इस्तेमाल करते थे। सदियों पहले वेश्याएँ अपनी पुतलियों को फैलाने के लिए ऐट्रोपाइन युक्त टिंक्चर बेलाडॉना की कुछ बूंदें आँखों में डालती थीं, ताकि वे अधिक आकर्षक लग सकें।

डेविड बोवी की आँखें दो रंगों की हैं – एक नीली और दूसरी हल्की भूरी। इनमें से एक की पुतली हमेशा फैली रहती है, जिसे हेट्रोक्रोमिया कहा जाता है और एक प्रतिशत लोगों में यह स्थिति पाई जाती है। बोवी की आँखों के इस अंतर का कारण 12 साल की उम्र में गर्लफ्रेंड को लेकर हुए झगड़े में पड़ा मुक्का है।

एक पुरानी कहावत है कि बातचीत या मोलभाव करते हुए 'किसी व्यक्ति से बात करते हुए उसकी आँखों में झाँको', लेकिन इसके बजाय 'उनकी पुतलियों को देखने'का अभ्यास करना बेहतर हो सकता है, क्योंकि पुतलियों से ही उनकी असली भावनाओं का पता चलेगा।

महिलाएँ इसमें भी बेहतर हैं

केम्ब्रिज यूनिवर्सिटी के डॉक्टर साइमन वैरन - कोएन ने कुछ परीक्षण किए, जिनमें लोगों को ऐसी तस्वीरें दिखाई गई, जिनमें सिर्फ़ दोनों आँखों की संकरी सी पट्टी दिखाई दे रही थी। लोगों से कहा गया कि 'मित्रतापूर्ण', 'तनावमुक्त' , 'शत्रुतापूर्ण' और 'चिंतित' मानसिक अवस्था और 'आपके लिए चाहत' या 'किसी और के लिए चाहत' जैसे रवैयों को चुनें।

इस प्रयोग में यह तय था कि केवल अंदाज़ा लगाने से भी आधे से ज्यादा जवाब सही होंगे, लेकिन पुरुषों ने 25 में से औसतन 19 जवाब सही दिए, जबकि महिलाओ ने 22 । इससे यही उजागर हुआ कि स्त्री-पुरुष शारीरिक हावभाव की तुलना में आँखों के संकतों को समझने की अधिक काबिलियत रखते हैं, लेकिन इसमें महिलाएँ पुरुषों से बेहतर हैं। वैज्ञानिक अब तक नहीं जानते कि आँखों से किस तरह जानकारी भेजी और समझी जाती है, बस उन्हें यह मालूम है

कि ऐसा होता है। ऑटिस्टिक लोगों ने, जो अधिकतर पुरुष होते हैं, सबसे कम सही उत्तर दिए। ऑटिस्टिक लोगों के मस्तिष्क बाकी लोगों की बॉडी लैंग्वेज नहीं पढ़ सकते और बहुत अधिक आईक्यू होने के बावजूद उनके सामने सामाजिक रिश्ते बनाने में परेशानी आने का एक कारण यह भी है।

किसी पर नज़र रखना

मनुष्य ही केवल ऐसे नरवानर हैं, जिनकी आँख में सफेद हिस्सा होता है, जिसे स्कलेरा या श्वेतपटल कहते हैं। कपियों की आँखें पूरी तरह काली होती हैं। आँख का सफेद हिस्सा संचार में मदद करने के रूप में विकसित हुआ, ताकि इंसान देख सकें कि बाकी लोग कहाँ देख रहे हैं, क्योंकि दिशा का संबंध भावनात्मक अवस्था से होता है। महिलाओं के मस्तिष्क पुरुषों के मुकाबले भावनाओं को पढ़ने में ज्यादा सक्षम होते हैं और इसके परिणामस्वरूप उनकी आँखों में श्वेतपटल बड़ा होता है। कपियों की आँखों में श्वेतपटल नहीं होता, जिसका मतलब है कि उनके शिकार यह नहीं जान पाते कि कपि कहाँ देख रहा है या उसने उन्हें पहचान लिया है। इससे कपि को शिकार करने में अधिक सफलता मिलती है।

केवल मानव ही ऐसे नरवानर हैं जिनकी आँखों में सुस्पष्ट सफेद भाग होता है।

भौंहें उठाना

यह मुद्रा दूर से किया गया 'हलो'का अभिवादन संकेत है, जो प्राचीनकाल से हर जगह इस्तेमाल होता रहा है। आईब्राउ फ्लैश या भौंहें उठाना सार्वभौमिक है और इसका इस्तेमाल सामाजिक अभिवादन के संकेत के रूप में बंदरों और कपियों द्वारा भी किया जाता है, जिससे यही पुष्टि होती है कि यह एक जन्मजात मुद्रा है। भौंहें बहुत कम समय के लिए तेज़ी से उठती हैं और फिर नीचे हो जाती हैं। इसका मकसद चेहरे की ओर ध्यान खींचना है, ताकि स्पष्ट संकेतों का आदान-प्रदान हो सके। केवल जापानी संस्कृति में ही इसका इस्तेमाल नहीं किया जाता, क्योंकि वहाँ इसे अनुचित या अशिष्ट माना जाता है और इसके यौन निहितार्थ भी होते हैं।

भौंहें उठाना

यह अन्य व्यक्ति की उपस्थिति को स्वीकारने का एक अवचेतन संकेत है और शायद आश्चर्यचकित होने पर की गई भय प्रतिक्रिया है, या यह कहना है कि 'मैं तुमसे हैरान और डरा हुआ हूँ', जिसका अर्थ है कि 'मैं तुम्हारी उपस्थिति स्वीकार करता हूँ और तुमसे डरा हुआ नहीं हूँ। 'सड़क पर गुज़रते हुए अजनबियों और नापसंद किए जाने वाले लोगों के साथ हम ऐसा नहीं करते। जो लोग आरंभिक अभिवादन पर भौंहें उठाने की मुद्रा नहीं अपनाते उन्हें आक्रामक माना जाता है। इस साधारण से परीक्षण को आज़माकर आप खुद आईब्राउ फ्लैश की जबरदस्त ताकत को समझ सकते हैं। किसी होटल की लॉबी में बैठकर हर आने-जाने वाले को देखकर अपनी भौंहें ऊपर करें। आप पाएँगे कि न केवल जवाब में लोग ऐसा ही करते और मुस्कुराते हैं, बल्कि कई लोग आपसे बात करने लगते हैं। बुनियादी नियम यही है कि ऐसा केवल उन लोगों को देखकर करें, जिन्हें आप पसंद करते हैं या जिन्हें आप चाहते हैं कि वे आपको पसंद करें।

आँखों को फैलाना

भौंहें नीचे करके इंसान प्रभुत्व या अन्य लोगों के प्रति आक्रामकता दिखाते हैं, जबकि उन्हें चढ़ाकर समर्पण दिखाया जाता है। कीटिंग ऐंड कीटिंग ने पाया कि कपियों व बंदरों की कुछ प्रजातियाँ इसी उद्देश्य के लिए बिल्कुल इन्हीं मुद्राओं को अपनाती हैं। उन्होंने यह भी पाया कि जो लोग जानबूझकर अपनी भौंहें उठाते हैं, उन्हें मनुष्यों एवं कपियों द्वारा दब्बू माना जाता है और भौंहों को नीचे करने वालों को आक्रामक माना जाता है।

वाय मेन लाय ऐंड विमेन क्राय (ओरायन) में हमने दिखाया कि कैसे नन्हे शिशु जैसा दिखने के लिए 'बेबी फ़ेस'बनाने के लिए महिलाएँ अपनी भौहों व पलकों को उठाकर अपनी आँखों को चौड़ा करती हैं। इससे पुरुषों पर बहुत ज़बरदस्त असर पड़ता है और उनके मस्तिष्क में कुछ ऐसे हार्मोन्स स्रावित होते हैं, जो मादाओं को बचाने और उनकी सुरक्षा करने के लिए उन्हें उद्दीप्त करते हैं। महिलाएँ अपनी भौहों के आकार को माथे पर थोड़ा ऊँचा कर के अधिक विनम्र या दब्बू दिखती हैं, क्योंकि अवचेतन स्तर पर वे जानती हैं कि ये पुरुषों को पसंद आता है। पुरुषों द्वारा अपनी भौहों की काँट-छाँट ऊपर से नीचे की ओर की जाती है, ताकि आँखें संकरी और अधिक प्रभुत्वशाली लगें।

ऊँची उठी भौंहों ने मर्लिन मुनरो को वश में आ सकने वाला दिखाया, जबकि जेम्स केग्नी की नीचे की ओर झुकी भौहों से वे आक्रामक लगे और जेएफके की गोलाई ली

हुई भौंहों ने उन्हें प्रभुत्वशाली और लोगों से सरोकार रखने वाले का रूप दिया।

जॉन एफ कैनेडी की भौंहें नीचे की ओर झुकी हुई थीं और इससे उनके चेहरे पर लोगों के प्रति सरोकार का भाव आता था, जो वोटरों को लुभाता था। अगर जेम्स केग्नी की तरह उनकी बड़ी भौंहें होती तो लोगों पर उनका कम असर पड़ता।

ऊपर की ओर देखने का समूह

आठ वर्ष की आयु में प्रिंसेंस डायना - अधिकतर छोटी लड़कियों की तरह वे भी सिर नीचे करके ऊपर की ओर देखने के असर को समझती थीं

सिर को नीचे करके ऊपर की ओर देखना एक और समर्पण या विनम्रता की मुद्रा है जो पुरुषों को पसंद आती है, क्योंकि इससे महिलाओं की आँखें बड़ी लगती हैं, जिससे वे छोटे बच्चे जैसी दिखती हैं। इसका कारण यह है कि बड़ों के मुकाबले बच्चे इतने छोटे होते हैं कि वे ज्यादातर वक्त ऊपर की ओर देखते रहते हैं, जिससे स्त्री-पुरुषों में उनकी देखभाल करने की प्रतिक्रिया पैदा होती है।

प्रिंसेस डायना अपने वैवाहिक संकट के दौरान ऊपर देखने के मुद्रा समूह का इस्तेमाल कर दुनिया की समानुभूति जगाती थीं

प्रिंसेंस डायना ऊपर की ओर देखते हुए बहुत ही नफ़ासत से अपनी ठुड्डी को नीची कर अपनी नाज़ुक गर्दन को सामने करती थीं। बच्चों जैसी यह मुद्रा लाखों-करोड़ों लोगों में मातृत्व और पितृत्व की भावना जगाती थी, खासकर तब जब वे ब्रिटिश शाही परिवार के निशाने पर होती थीं। इन समर्पण मुद्राओं का इस्तेमाल करने वाले लोग अक्सर जानबूझकर इनका अभ्यास नहीं करते, लेकिन यह ज़रूर जानते हैं कि इनके इस्तेमाल से उन्हें सही परिणाम मिलते हैं।

पुरुष कैसे आकर्षित होते हैं

मर्लिन मुनरो चरम-आनंद पर पहुँचने से पहले की स्त्री अभिव्यक्तियों और बॉडी लैंग्वेज का इस्तेमाल करने में माहिर थीं और अवचेतन तौर पर जानती थीं कि इससे पुरुषों को कैसे काबू किया जा सकता है

भौंहों को उठाते हुए पलकों को झुकाना, ऊपर की ओर देखना और होंठों के बीच हल्का सा फ़ासला रखना, एक ऐसा मुद्रा समूह है जिसका इस्तेमाल महिलाओं द्वारा यौन अधीनता दिखाने के लिए सदियों से किया जाता रहा है। ये मर्लिन मुनरो, डेबोरा हैरी और शैरन स्टोन जैसी आकर्षक हस्तियों की ख़ासियत रही है।

इस मुद्रा से न केवल पलकों और भौंहों के बीच का फासला बढ़ता है, बल्कि इससे इंसान रहस्यपूर्ण दिखता है और नया शोध दिखाता है कि यौन - चरम पर पहुँचने से पहले बहुत सी महिलाओं के चेहरे पर यही भाव होता है।

टकटकी लगाकर देखना – आप कहाँ देखेंगे?

किसी से आँख मिलाकर बात करने से ही बातचीत की बुनियाद बन सकती है। कई लोग बात करके हमें अच्छा महसूस कराते हैं, जबकि कुछ लोगों के साथ हम असहज महसूस करते हैं और कुछ तो भरोसे के काबिल ही नहीं लगते। शुरुआत में इसका संबंध इस बात से होता है कि वे लोग कितनी देर तक हमें देखते हैं और बात करते हुए हमारी नज़रों को कितनी देर तक बाँधे रख सकते हैं।

ब्रिटेन के सामाजिक मनोविज्ञान और गैर-शाब्दिक संपर्क के अग्रणी माइकल आर्गा इल

ने पाया कि पश्चिमी जगत के और यूरोपीय लोग जब बात करते हैं, तो उनका औसत टकटकी लगाकर देखने का समय 61 प्रतिशत होता है, जिसमें 41 प्रतिशत बातचीत के समय होता है, 75 प्रतिशत बात सुनने के दौरान और 31 प्रतिशत समय वे एक-दूसरे को देखते हैं। उन्होंने औसत टकटकी लगाकर देखने की लंबाई को 2.95 सेकेंड रिकॉर्ड किया और एक-दूसरे को देखने का समय 1.18 सेकेंड था। हमने पाया कि एक आम बातचीत में आँखों का संपर्क 25 से 100 प्रतिशत तक होता है और यह इस बात पर निर्भर करता है कि कौन बात कर रहा है और वह किस संस्कृति से है। हम जब बातचीत करते हैं तो हम 40 से 60 प्रतिशत तक आँखों का संपर्क बनाए रखते हैं और यह औसतन 80 प्रतिशत तब होता है जब हम बात सुन रहे होते हैं। इसका एक प्रमुख अपवाद जापान और कुछ एशियाई एवं दक्षिण एशियाई संस्कृतियाँ हैं, जहाँ लगातार आँखों का संपर्क बनाए रखने को आक्रामक और बदतमीज़ी माना जाता है जापानी लोग या तो कहीं और देखते हैं या फिर आपके गले को देखते हैं, जो इस मामले में अनुभवहीन पश्चिमी जगत के लोगों और यूरोपीय लोगों के लिए परेशान कर देने वाली बात हो सकती है।

आर्गाइल ने पाया कि व्यक्ति (ए) जब व्यक्ति बी को पसंद करता है, तो वह उसे कई बार देखेगा। इससे (बी) को लगेगा कि (ए) उसे पसंद करता है, तो वह भी बदले में उसे पसंद करने लगेगा। अन्य शब्दों में कहें तो अधिकतर संस्कृतियों में दूसरे व्यक्ति से अच्छा संपर्क बनाने के लिए उससे आपकी नज़रें 60 से 70 प्रतिशत समय तक मिलनी चाहिए। इससे वे भी आपको पसंद करने लगेंगे। इसमें आश्चर्य नहीं कि घबराया हुआ संकोची आदमी जो केवल एक-तिहाई समय ही हमारी ओर देखता है, हम उस पर विश्वास नहीं कर पाते। यही कारण है कि नेगोसिएशन्स के दौरान काले चश्मे से बचना चाहिए, क्योंकि बाकी लोगों को इससे लगता है कि या तो आप उन्हें घूर रहे हैं या फिर उनसे बचने की कोशिश कर रहे हैं।

उसने उस औरत की खूबसूरत आँखों पर फिदा होकर उससे शादी की, लेकिन शादी के बाद पत्नी की नज़रें बदल गईं।

जैसा कि बॉडी लैंग्वेज और मुद्राओं के साथ होता है, एक व्यक्ति द्वारा दूसरे को देखे जाने का समय संस्कृति द्वारा निर्धारित होता है। किसी भी नतीजे पर पहुँचने से पहले सांस्कृतिक परिस्थितियों पर ज़रूर ध्यान दें। जापान जैसे देशों की यात्रा करने के दौरान अपने मेज़बान की नज़रों के मुताबिक बर्ताव करना सबसे सुरक्षित तरीका है।

जब पहली बार दो लोग मिलते हैं और उनके बीच नज़रों का संपर्क बनता है, तो निचले दर्जे का व्यक्ति पहले नज़रें हटाता है। अगर आप नज़रें हटाने के बजाय उन्हें टिकाकर रखते हैं, तो इसका अर्थ है कि या तो आप उस व्यक्ति को चुनौती दे रहे हैं या फिर उसकी बात पर आपकी असहमति है। यदि दूसरे इंसान का दर्जा आपसे ऊँचा है, यानी अगर वह आपका बॉस है तो असहमति का संदेश देने के लिए आप अपनी नज़रों को कुछ सेकेंड तक जमाए रख सकते हैं, ऐसा करना स्वीकार्य होता है। लेकिन नियमित तौर पर अपने बॉस के साथ ऐसा करने से आपको अपनी नौकरी से हाथ धोना पड़ सकता है।

न्यूडिस्ट कॉलोनी में कैसे आँखों का संपर्क बनाया जाए

हमने नॉन-न्यूडिस्ट के एक समूह को एक न्यूडिस्ट कॉलोनी में भेजा और नए लोगों से उनका परिचय कराते हुए, उनकी नज़रें कहाँ टिकती हैं, उसे रिकॉर्ड किया। सभी नॉन-न्यूडिस्ट पुरुषों ने माना कि वे शरीर के निचले हिस्सों को देखने की अपनी इच्छा को रोक नहीं पाए और वीडियो से साफ़ ज़ाहिर था कि वाकई उनका वहाँ देखना काफ़ी स्पष्ट था। महिलाओं ने कहा कि उन्हें ऐसी कोई परेशानी नहीं हुई और रिकॉर्डिंग में कहीं भी महिलाओं को निचले हिस्सों को घूरते नहीं पाया गया। इसका कारण यह है कि पुरुषों की सुरंग दृष्टि (टनल विजन) होती है, जिसके कारण वे महिलाओं के मुकाबले अपने सामने और दूर की चीज़ो को अच्छी तरह देख पाते हैं और निशाना साध सकते हैं। लेकिन अधिकतर पुरुषों की नज़दीकी और परिधीय दृष्टि (पेरिफेरल विज़न) महिलाओं से बदतर होती है, यही कारण है कि रेफ्रिजरेटर अलमारी और दराज़ों में रखी चीजें देखने में उन्हें मुश्किल होती है। महिलाओं की परिधीय दृष्टि दाएँ-बाएँ और ऊपर-नीचे 45 डिग्री तक पहुँच सकती है, जिसका अर्थ है कि भले ही देखने में लगे कि वह किसी का चेहरा देख रही है, लेकिन असल में वह उसी दौरान व्यक्ति की पूरी जाँच -पड़ताल कर लेती है।

भले ही महिलाएँ एक दिशा में देखती हुई लगें लेकिन अपनी परिधीय दृष्टि के कारण वे बिल्कुल दूसरी दिशा में भी एक साथ देख सकती हैं

किसी पुरुष का ध्यान कैसे आकर्षित किया जाए

अगर कोई महिला कमरे में मौजूद किसी पुरुष का ध्यान अपनी ओर खींचना चाहती है, तो वह उससे नज़रें मिलाएगी, और दो-तीन मिनट तक ऐसा करने के बाद कहीं और देखते हुए नज़रें झुका लेगी। इतने ही समय में वह अपनी दिलचस्पी और संभावित समर्पण का संदेश उस तक पहुँचा सकती है। वेबस्टर्स यूनिवर्सिटी की मोनिका मूर (पी. एचडी.) ने बताया कि अधिकतर पुरुषों के दिमाग महिला की शुरुआती नज़र को पढ़ पाने में नाकाम रहते हैं, इसलिए वह अक्सर तीन बार इसे दोहराती है ताकि पुरुष उस संकेत को समझ सके। मंदबुद्धि पुरुषों के लिए इसे चार

बार करना पड़ता है और परले दर्जे के मूर्ख आदमी के लिए पाँच या उससे अधिक बार ऐसा करना पड़ता है। जब महिला की ओर पुरुष का ध्यान जाता है तो वह अक्सर थोड़ी देर के लिए सूक्ष्म ढंग से आँखें फैलाती है, जो भौंहें उठाने का एक छोटा स्वरूप होता है और जताती है कि वह संकेत" उसके लिए ही था ।

कई बार आमने-सामने 'मैं तुम्हें पसंद करती हूँ!'जैसे शब्द बोलकर अपनी बात पहुँचाना ज्यादा असरदार होता है, ख़ासकर जब पुरुष संकेत समझने में बहुत ही सुस्त हों।

अधिकतर झूठे व्यक्ति सीधे आँखों में देखते हैं

जैसा कि हमने) पहले भी बताया कि अधिकतर लोग झूठ बोलने को इधर-उधर देखने से जोड़ते हैं। हमने बहुत से प्रयोग किए, जिनमें लोगों को रिकॉर्डेड इंटरव्यू में कई बार झूठ बोलने को कहा गया। इन रिकॉर्डिंग्स का इस्तेमाल हमारे कम्युनिकेशन सेमिनारों में किया गया जहाँ दर्शकों से कहा गया कि वे बताएँ कि कौन झूठ बोल रहा था और कौन नहीं। हमने जो पाया, वह लोकप्रिय धारणा के बिल्कुल विपरीत था। लगभग 30 प्रतिशत झूठ बोलने वाले झूठ बोलते हुए लगातार कहीं और देखते रहे और दर्शकों ने 80 प्रतिशत मामलों में उन झूठों को पकड़ लिया, जिनमें महिलाएँ अधिक सटीकता से झूठ पकड़ पाई। " झूठ बोलने वाले अन्य 7० प्रतिशत लोगों ने अपने शिकार के के साथ नज़रें मिलाए रखीं, क्योंकि उन्हें लगा कि अगर वे लोगों की धारण के उलट काम करें तो उनके पकड़े जाने की संभावना कम होगी। वे सही थे। ऐसे में झूठ पकड़ने की दर औसतन 25 प्रतिशत हो गई, जिसमें पुरुषों का प्रतिशत 15 था, जबकि 35 प्रतिशत महिलाएँ झूठ पकड़ सकीं। झूठ बोलने के दौरान हुए आवाज़ में बदलाव, पुतलियों के फैलाव और अन्य संकेतों को पहचानने में महिलाओं के सहज ज्ञान वाले मस्तिष्क पुरुषों के मुकाबले बेहतर थे। इससे पता चलता है कि केवल नज़रे जमाए रखना झूठ का विश्वसनीय संकेत नहीं है और आपको अन्य मुद्राओं को भी ध्यान से देखना चाहिए।

जब कुल समय के दो-तिहाई समय से अधिक समय तक किसी इंसान से आपकी नज़रें मिलती हैं तो दो में से इसका एक मतलब हो सकता है । पहला, आप उसे दिलचस्प या आकर्षक लगे, तो उसकी पुतलियाँ भी फैलेंगी, दूसरा, वह आपके प्रति शत्रुतापूर्ण है और हो सकता है कि वह आपको चुनौती दे रहा हो, ऐसे में उसकी पुतलियाँ सिकुड़ जाएँगी। जैसा कि पहले भी बताया जा चुका है, पुतलियाँ फैलने के संकेतों को समझने में महिलाएँ कुशल होती हैं और दिलचस्पी व आक्रामकता में अंतर समझती हैं, लेकिन पुरुषों का प्रदर्शन इसमें काफी बदतर होता है। यही कारण है कि एक औसत पुरुष यह नहीं समझ पाता कि महिला उसे चूमने वाली है या फिर थप्पड़ रसीद करने वाली है।

हमला होने या दुर्व्यवहार से कैसे बचा जाए

अधिकतर नरवानर समपर्ण दिखाने के लिए अपनी नज़रें हटा लेते हैं। अगर कोई कपि आक्रामकता दिखाना चाहता है या फिर आक्रमण करने वाला है, तो वह अपने शिकार से नज़रें मिलाए रखता है। हमले से बचने के लिए शिकार अपनी नज़रें हटा लेगा और खुद को अपने आकार से छोटा दिखाने की कोशिश करेगा। वैज्ञानिक प्रमाणों से पता चला है कि समर्पण करने का व्यवहार अस्तित्व बनाए रखने के कारणों से नरवानरों के मस्तिष्क का हिस्सा होता है। आक्रमण होने पर हम अपने कंधे झुकाकर, बाँहों को शरीर के नज़दीक लाकर, अपने घुटनों को

मिलाकर, अपने टखनों को कुर्सी के नीचे बाँधकर खुद को छोटा दिखाते हैं और गले की सुरक्षा के लिए ठुड्डी को छाती के पास लाकर कहीं और देखते हुए अपनी नज़रों को हटा लेते हैं। इन मुद्राओं से आक्रमणकारी के मस्तिष्क में हमला न करने का संदेश सक्रिय हो जाता है और हमले से बचा जा सकता है।

खुद को छोटा दिखाने से हमलावर के मस्तिष्क का आक्रामक स्विच बंद हो जाता है।

यदि आपसे कोई भूल हुई है और कोई वरिष्ठ व्यक्ति आपको डाँट रहा है तो आपको यही मुद्रा अपनानी चाहिए, लेकिन सड़क पर होने वाले हमले में ऐसा करना हानिकारक हो सकता है। अगर कोई व्यक्ति संभावित हमलावरों के समूह के सामने से गुज़र रहा है, तो ऐसा करना डर का संकेत देगा और इसके कारण हमला हो सकता है। अगर आप बड़े कदम उठाते हुए सीधे चलेंगे, अपनी बाँहें और टाँगे झटकते हुए आगे बढ़ेंगे तो आप यह संदेश देंगे कि ज़रूरत पड़ने पर आप खुद को बचा सकते हैं और इससे हमला होने की आशंका कम हो जाएगी।

तिरछी नज़र डालना

तिरछी नज़र का इस्तेमाल दिलचस्पी, अनिश्चितता या शत्रुता का संदेश देने के लिए किया जाता है। यदि इसके साथ-साथ भौंहें उठी हों या फिर व्यक्ति मुस्कुरा रहा हो, तो इसका मतलब है कि वह दिलचस्पी दिखा रहा है। अधिकतर महिलाएँ इसका इस्तेमाल प्रणय-निवेदन के संकेत के रूप में करती हैं। यदि इसके साथ भौंहें नीचे की ओर हों, उनमें शिकन हो या मुंह के छोर नीचे की ओर हों, तो यह संदेहजनक, शत्रुतापूर्ण या आलोचनात्मक रवैये का संकेत है।

लगातार आँखें झपकाना

आँखें झपकाने की सामान्य दर छह से आठ प्रति मिनट है और ऐसे में आँखें केवल सेकेंड के दसवें हिस्से तक ही बंद रहती हैं। झूठ बोलने जैसी स्थिति में दबाव में आने पर लोग आँखें झपकाने की दर बहुत तेज़ी से बढ़ा लेते हैं। लगातार आँखें झपकाकर उस व्यक्ति का मस्तिष्क आपको नज़रों से दूर किए जाने का अवचेतन प्रयास करता है, क्योंकि वह या तो आपकी बातों से ऊब गया है, उसकी दिलचस्पी खत्म हो गई है या फिर उसे लगता है कि वह आपसे बेहतर है। यह ठीक वैसा है कि जैसे उसका दिमाग आपसे बातचीत अब और सहन नहीं कर सकता, इसलिए वह अपनी नज़रों से आपको हटाने के लिए आँखों को दो-तीन सेकेंड या उससे अधिक समय तक बंद रखता है, वे तब तक बंद रहती हैं जब तक कि आप उसके दिमाग से हट न जाएँ।

आपको दूर रखने का प्रयास

खुद को श्रेष्ठतर समझने वाले अपने सिर को पीछे एक ओर करके आपको थोड़ी देर तक देखते हैं, इसे 'नीची निगाह से देखना'कहते हैं। ऐसा उस व्यक्ति द्वारा भी किया जाता है, जो सोचता है कि उसकी अहमियत पर ध्यान नहीं दिया जा रहा। यह मुख्यतया पश्चिमी संस्कृति की मुद्रा है और अंग्रेज़ लोगों की विशेषता है, जो स्वयं को उच्च श्रेणी का मानते हैं। अगर आप बातचीत के दौरान ऐसा होते देखें तो इसका मतलब है कि आपका प्रदर्शन अच्छा नहीं है और आपको बात बदल लेनी चाहिए। अगर आपको लगता है कि व्यक्ति अहंकारी है, तो इसे आज़माएँ । जब वह व्यक्ति तीसरी या चौथी बार आँखें बंद करे तो अपनी दाई या बाई ओर कुछ कदम बढ़ाएँ। जब वह व्यक्ति आँखें खोलेग तो उसे भ्रम होगा कि आप वहाँ पर नहीं हैं और दूसरी जगह पर मौजूद हैं इससे वह घबरा जाएगा। अगर वह खर्राटे भरने लगे तो आप पूरी तरह मान सकते हैं कि अपनी बात पहुँचाने में आप नाकाम रहे हैं।

सरसरी निगाहों से देखना (डार्टिंग आईज़)

जब आँखें एक ओर से दूसरी ओर लगातार घूमती रहती हैं, जैसे कि वह व्यक्ति कमरे में हो रही गतिविधियों को देख रहा हो, लेकिन असल में उसका दिमाग वहाँ से बचने का रास्ता ढूंढ रहा होता है (जैसा कि बंदरों और कपियों में होता है)। यह उस माहौल को लेकर उस व्यक्ति की असुरक्षा भी व्यक्त करता है।

जब आप किसी बहुत ही उबाऊ इंसान के साथ होते हैं तो आपकी सहज इच्छा बचने का रास्ता ढूँढने के लिए कहीं और देखने की होती है। लेकिन हममें से अधिकतर लोग जानते हैं कि कहीं और देखना उस इंसान में दिलचस्पी न होना और बच निकलने की इच्छा व्यक्त करता है, इसलिए हम उसी इंसान की ओर ज्यादा देखने लगते हैं और दिलचस्पी का ढोंग करने के लिए होंठों को भींचकर मुस्कुराते हैं। यह बर्ताव उस झूठे व्यक्ति के जैसा है जो ज्यादा भरोसेमंद दिखने के लिए नज़रें ज्यादा मिलाता है।

चेहरे का भूगोल

आमने-सामने बातचीत करते हुए नज़रों के दायरे में दिखता व्यक्ति के चेहरे और शरीर का भौगोलिक क्षेत्र उसके परिणाम पर बहुत बड़ा असर डालता है।

अगले भाग को पढ़ने के बाद बिना किसी को बताए हमारी तकनीकों को आज़माने की

कोशिश करके आप इनके ज़बरदस्त असर को खुद ही महसूस कर सकते हैं। हफ्ते भर तक आँखों की इन तकनीकों का अभ्यास कर आप देखेंगे कि ये आपके आपसी संचार का सामान्य हिस्सा बन जाएँगी। टकटकी लगाकर देखने के तीन बुनियादी तरीके हैं। सामाजिक (सोशल गेज़), अंतरंग (इंटिमेट गेज़) और शक्ति (पावर गेज़ ।)

1. सोशल गेज़

टकटकी लगाकर देखने को लेकर किए गए प्रयोगों से उजागर हुआ है कि सामाजिक मेलजोल के दौरान किसी व्यक्ति की आँखें दूसरे के चेहरे के त्रिकोणीय हिस्से यानी आँखों और मुंह के बीच लगभग 90 प्रतिशत समय तक देखती हैं।

(सोशल गेज़ का क्षेत्र)

चेहरे के इस हिस्से को हम संकट न होने की सामान्य परिस्थितियों में देखते हैं। ऐसे में दूसरा इंसान आपको आक्रामक नहीं समझेगा।

2. इंटिमेट गेज़

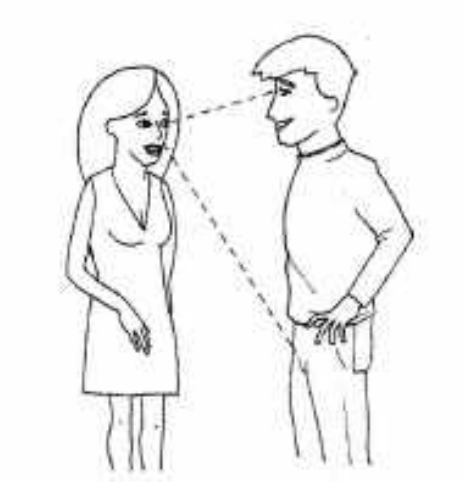
जब लोग थोड़ी दूरी से एक-दूसरे तक पहुँचते हैं तो वे तेज़ी से दूसरे व्यक्ति के चेहरे और उसके लिंग को जानने के लिए शरीर के निचले हिस्से को पहले देखते हैं और फिर उनमें अपनी दिलचस्पी के स्तर को आँकने के लिए दूसरी बार देखते हैं। यह नज़र आँखों के पार और ठुड्डी के निचले हिस्से से व्यक्ति के शरीर के निचले हिस्से तक जाती है। बहुत नज़दीकी मुलाकातों में यह आँखों और छाती के बीच का त्रिकोणीय हिस्सा होता है और दूर से देखने के मामले में यह आँखों से लेकर ग्रॉइन (श्रोणि क्षेत्र) तक या उससे नीचे तक होता है।

स्त्री- पुरुष इसका इस्तेमाल एक-दूसरे में दिलचस्पी दिखाने के लिए करते हैं और दिलचस्पी रखने वाले लोग जवाब में नज़रें मिलाते हैं हम अक्सर दो बार सरसरी निगाह डालते हैं और फिर लोगों के चेहरे को दो बार देखते हैं। अधिकतर लोगों द्वारा मना किए जाने के बावजूद हमारे छिपे हुए कैमरों से हुए अध्ययन से उजागर हुआ है कि हर कोई, यहाँ तक कि नन्स भी, ऐसा ही करती हैं।

जैसा कि हमने पहले भी कहा कि महिलाओं के पेरिफेरल विज़न (परिधीय दृष्टि) का दायरा बहुत विस्तृत होने के कारण वे किसी पुरुष को ऊपर से नीचे तक देख सकती हैं और किसी को पता भी नहीं चलता । अपने टनल विज़न (सुरंग दृष्टि) के कारण पुरुष महिलाओं को

बहुत साफ़ तौर पर ऊपर से नीचे तक देखते हैं। पुरुषों पर महिलाओं को नज़दीक से घूरने के आरोप का एक कारण यह भी हो सकता है, जबकि महिलाओं द्वारा घूरे जाने के बावजूद उन पर ऐसा आरोप बहुत कम लगता है। इसका यह मतलब नहीं कि पुरुष ज्यादा घूरते हैं, बल्कि यह है कि उनके टनल विज़न के कारण वे पकड़े जाते हैं।

अंतरंग क्षेत्र



महिलाओं के विस्तृत पेरिफेरल विज़न का अर्थ है कि वे पकड़ी नहीं जाती; पुरुषों के टनल विज़न का अर्थ है कि वे हमेशा पकड़े जाते हैं

बातचीत के दौरान ज़मीन की तरफ़ देखना महिलाओं और पुरुषों के लिए अलग मायने रखता है। पुरुष के लिए यह महिला को उसे पूरी तरह देखने का मौका देना होता है। महिला इससे दोहरा मकसद पूरा करती है, वह पुरुष को देख सकती है और ठीक उसी समय कहीं और देखते हुए नीचे की तरफ़ देखकर समर्पण का संकेत भी देती है।

पुरुषों को महिलाओं से नज़र मिलाने में परेशानी क्यों होती है? क्योंकि वक्ष पर आँखें नहीं होती।

---

3. पावर गेज़

कल्पना कीजिए कि किसी व्यक्ति के माथे के बीचोंबीच तीसरी आँख है और उसकी 'तीन'आँखों के बीच के त्रिकोणीय हिस्से को देखें। इस तरह देखने का दूसरे व्यक्ति पर क्या असर पड़ता है, यह तो ऐसा करके ही अनुभव किया जा सकता है।

इससे न केवल वातावरण बहुत गंभीर हो जाता है, बल्कि उबाऊ व्यक्ति को अपनी बात रोकनी पड़ती है इस हिस्से पर नज़र जमाकर आप उस व्यक्ति पर अपनी पकड़ बनाए रख सकते हैं।

पावर गेज़

अगर आप अपनी नज़र उनकी आँखों के स्तर से नीचे न करें तो दबाव बना रहेगा। दोस्ताना रोमांटिक मुलाकातों में इसे बिल्कुल न या आज़माएँ। लेकिन यह उस व्यक्ति के लिए बिल्कुल उपयुक्त है, जिसे आप डराना चाहते हैं या जो चुप न हो रहा हो।

घूरना (पावर स्टेअर)

अगर आपकी आँखें कोमल, कमज़ोर या अप्रभावी हैं, तो आपको खुद को ज्यादा प्रभावशाली बनाने के लिए पावर स्टेअर का अभ्यास करना चाहिए। अगर आप पर कोई हावी हो रहा है, तो उससे आँखों का संपर्क बनाते हुए कोशिश कीजिए कि आप पलकें न झपकाएँ। हमलावर को देखते हुए अपनी पलकों को सिकोड़कर उस पर ध्यान केंद्रित करें। शिकारी जानवर अपने शिकार पर हमला करने से पहले ऐसा ही करते हैं। जब आप पलक झपकाए बिना अपनी आँखों को एक व्यक्ति से दूसरे व्यक्ति पर जमाते हैं, तो आपको देखने वाले पर भी इसका असर पड़ता है और वह हतोत्साहित होता है।

टर्मिनेटर से न उलझे

इसके लिए अपने कंधों को स्थिर रखकर पहले अपनी आईबॉल्स (नेत्रगोलकों) को हिलाएँ और फिर अपने सिर को घुमाएँ। आर्नोल्ड श्वात्ज़नेगर ने द टर्मिनेटर में इसी पावर स्टेअर को अपनाया था, इससे हमलावरों के दिल दहल जाते हैं। वैसे बेहतर यही है कि आप सिर्फ खुशमिज़ाज लोगों से ही संपर्क रखें, ताकि आपको कभी पावर स्टेअर का इस्तेमाल ही न करना पड़े ।

एक नेता की कहानी

जब कोई बात करते हुए इधर-उधर देखता रहता है या आँखों में सीधे नहीं देखता, तो उस व्यक्ति की विश्वसनीयता पर हमारा भरोसा नाटकीय ढंग से कम हो जाता है, जबकि संभव है कि वह व्यक्ति शर्मीलेपन के कारण ऐसा न कर पा रहा हो। हमारे पास एक ऐसा नेता आया, जो इंटरव्यू देने के मामले में अनाड़ी था और इंटरव्यू देने के दौरान रिपोर्टरों और कैमरों के बीच अपनी नज़रें घुमाता रहता था। इससे स्क्रीन पर वह धूर्त दिखाई देता था और हर बार टीवी पर आने पर उसकी लोकप्रियता घट जाती थी। हमने उसे कैमरे को नज़र अंदाज़ कर केवल रिपोर्टर को देखने को कहा और उसकी विश्वसनीयता बढ़ गई। एक अन्य नेता को हमने कहा कि टेलीविज़न पर बहस में भाग लेते हुए वह स्टूडियो में बैठी जनता पर ध्यान न देकर केबल टेलीविज़न कैमरे को देखें। स्टूडियो में मौजूद 150 लोग भले उससे दूर हुए हों, लेकिन टीवी देखने वाले लाखों दर्शकों को लगा कि वह सीधे उनसे बात कर रहा है और वे उससे बहुत प्रभावित हुए।

मेरी आँखों की गहराई में देखो

एक टेलीविज़न शो के लिए हमने एक डेटिंग एजेंसी का उपयोग कर एक प्रयोग किया। कुछ पुरुषों को हमने कहा कि उनकी अगली डेट उनके मनमुताबिक है और संभावना है कि वे उनके साथ अच्छा समय बिताएँगे। हमने हर पुरुष को कहा कि बचपन में लगी चोट के कारण उसकी महिला - मित्र की एक आँख में कुछ परेशानी है और इसके कारण वह उसे लेकर सशंकित रहती है। हमने कहा कि यह पता नहीं कि वह कौन सी आँख है, लेकिन ध्यान से देखने पर उन्हें पता लग जाएगा। हर महिला को भी उसके पुरूष - साथी के बारे में यही कहा गया और बताया गया कि गौर से देखने पर वह कमज़ोर आँख को पहचान सकेगी। डेटिंग पर सभी जोड़े अधिकतर

समय 'कमज़ोर आँख'की पहचान करने के लिए एक-दूसरे की आँखों में आँखें डाले रहे। परिणाम यह रहा कि हर जोड़े का रोमांस व अंतरंगता का स्तर बहुत ऊँचा रहा और उनके दोबारा मिलने की संभावना एजेंसी के औसत से 200 प्रतिशत अधिक रही।

लगातार नज़रें मिलाने से अंतरंग भावनाएँ पैदा हो सकती हैं

लोगों को यह कहकर कि उनके डेट के साथी को सुनने में दिक्कत होती है और उन्हें सामान्य से 10 प्रतिशत ऊँची आवाज़ में बातचीत करनी होगा, आप उनमें अलगाव पैदा कर सकते हैं। इससे जोड़े लगातार ऊँची आवाज़ में बात करते रहेंगे और शाम के आखिर तक वे एक-दूसरे पर चिल्लाने लगेंगे।

इंटरव्यू के शुरुआती 20 सेकेंड

कई लोगों को बताया जाता है कि सेल्स या नौकरी के इंटरव्यू के दौरान उन्हें सामने वाले व्यक्ति से आँखों का संपर्क बनाए रखना चाहिए और बैठने तक उसे बरकरार रखना चाहिए। इससे इंटरव्यू लेने और देने वाले, दोनों को परेशानी हो सकती है, क्योंकि किसी से पहली बार मिलने पर हम ऐसा नहीं करते। पुरुष महिला के बाल, उसकी टाँगें, शरीर का आकार और पूरी शख्सियत का जायज़ा लेना चाहता है। अगर वह उससे नज़रें मिलाए रखती है तो इस प्रक्रिया में रुकावट आती है और उसे इंटरव्यू के दौरान पकड़े जाने से बचने के लिए उस पर चुपके से नज़र डालनी पड़ती है। इस तरह उसका ध्यान इंटरव्यू से भटक जाता है। कुछ महिलाओं को इस बात से निराशा होती है कि तथाकथित बराबरी की दुनिया में पुरुष अब भी ऐसा करते हैं, लेकिन हम पसंद करें या नहीं, छिपे हुए कैमरे हमें बताते हैं कि यही सच है।

आप इसे पसंद करें या न करें, हर कोई कमरे से निकलती हुई महिला के पिछले हिस्से को नज़रें बचाकर ताकता है, चाहे उन्हें उसका अगला हिस्सा नापसंद ही क्यों न हो

वीडियो कैमरे यह भी बताते हैं कि इंटरव्यू लेने वाली महिलाएँ भी इंटरव्यू देने आए पुरुषों व महिलाओं को ऐसे ही देखती हैं, लेकिन उनके विस्तृत परिधीय दृष्टि के कारण वे पकड़ी नहीं जातीं। पुरुषों के बजाय महिलाएँ इंटरव्यू के लिए आई महिला उम्मीदवारों के प्रति ज्यादा आलोचनात्मक होती हैं, जो दिखने में प्रभावशाली नहीं होतीं।
महिलाएँ पुरुष उम्मीदवारों के बालों की लंबाई, कपड़ों के डिज़ाइन और मेल खाती पतलून की क्रीज़ और जूतों की चमक पर गौर करती हैं। अधिकतर पुरुष इस बात को लेकर अनजान होते हैं कि कमरे से निकलते हुए महिलाएँ उनके जूतों के पिछले हिस्से की स्थिति को भी देखती हैं।

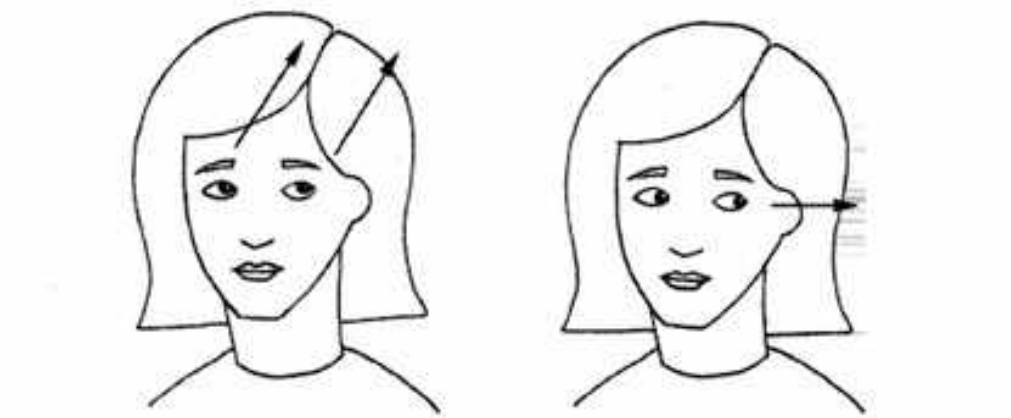
समाधान

जब कभी आप इंटरव्यू के लिए जाएँ तो हाथ मिलाकर इंटरव्यूअर को दो-तीन सेकेंड का समय दें, ताकि वे आपको अच्छी तरह देख सकें। अपना ब्रीफ़केस या फ़ोल्डर खोलने के लिए नीचे देखें या महत्त्वपूर्ण काग़ज़ों को ठीक करें, कोट टाँगने के लिए मुड़ें या कुर्सी को नज़दीक लाने के लिए खींचें और फिर ऊपर देखें। सेल्स इंटरव्यू फ़िल्माने के दौरान हमने पाया कि इससे न केवल इंटरव्यू अच्छे रहे, बल्कि इस रणनीति को अपनाने वाले सेल्स के लोगों को बेहतर सेल्स परिणाम मिले।

आप किस ओर देख रहे हैं?

किसी व्यक्ति की आँखों की गतिविधियों से पता चल जाता है कि उनका दिमाग किस चीज़ पर ध्यान लगा रहा है, वह देखी हुई, सुनी हुई, सूँघी गई, स्वाद ली गई या छुई गई चीज़ को याद करने की कोशिश कर रहा है। अमेरिकी मनोवैज्ञानिक ग्राइंटर और बैंडलर ने इस तकनीक का विकास किया है, जिसे न्यूरोलिंग्विस्टिक प्रोग्रामिंग या एनएलपी कहा जाता है।

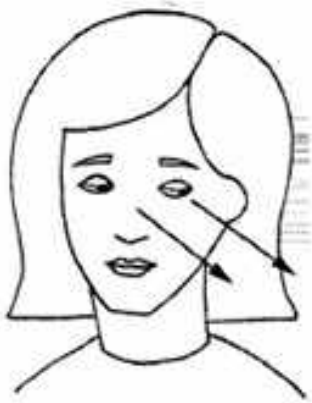
साधारण शब्दों में, अगर कोई व्यक्ति देखी हुई चीज़ को याद कर रहा है, तो उसकी आँखें ऊपर की ओर घूमेंगी। अगर वह सुनी हुई बात को याद कर रहा है तो वह सिर को एक ओर झुकाकर उस तरफ़ देखेगा जैसे कि कुछ सुन रहा हो। अगर वह व्यक्ति किसी एहसास को याद कर रहा है तो वह नीचे दाईं तरफ़ देखेगा। यदि वह व्यक्ति ख़ुद से बात कर रहा है तो वह नीचे दाईं ओर देखेगा।



ए. किसी दृश्य को याद करना

बी. किसी आवाज़ को याद करना

सी. किसी एहसास को याद करना



डी. ख़ुद से बात करना

मुश्किल यह है कि आँखों की ये हरकतें एक सेकेंड के बहुत छोटे से तौर पर हिस्से में होती हैं और अन्य मुद्राओं के साथ होती हैं, जिससे सीधे तौर पर प्रत्यक्ष पढ़ना कठिन होता है। वीडियोटेप को देखने से आप उस व्यक्ति की बोली हुई बात और उसकी असली सोच में अंतर को देख सकते हैं।

पैंतीस प्रतिशत लोग विजुअल इन्फॉर्मेशन चैनल (दिखने वाली जानकारी) पसंद करते हैं और मैं देख सकता हूं कि आप क्या कहना चाहते हैं', 'क्या आप इसे देख सकते हैं ?', 'यह तो बिल्कुल स्पष्ट है' या 'क्या आप मुझे दिखा सकते हैं?' जैसे वाक्यों का इस्तेमाल करते हैं। ऐसे लोगों को तस्वीरें, चार्ट्स और ग्राफ़्स दिखाकर आप उनका ध्यान अपनी ओर खींच सकते हैं और उनसे पूछ सकते हैं कि उन्हें सही तस्वीर मिली या नहीं।

पच्चीस प्रतिशत लोग ऑडिटरी चैनल (सुनकर मिली जानकारी) पसंद करते हैं और 'इससे दिमाग़ की घंटी बजी', 'मैं आपको सुन सकता हूँ' 'यह सुनने में ठीक नहीं लगता' और वे आपके साथ 'सही सुर' में हैं, जैसे शब्दों का प्रयोग करते हैं। अन्य चालीस प्रतिशत लोग फ़ीलिंग्स चैनल (महसूस करके मिली जानकारी) पसंद करते हैं और 'इस विचार को अपनाते हैं', 'हमारे डिपार्टमेंट को प्रोत्साहन की ज़रूरत है' और 'मैं आपकी बात समझ नहीं पा रहा' जैसी बात कहेंगे। उन्हें चीज़ों का परीक्षण करना पसंद होता है और उन्हें किसी परीक्षण में शामिल करके पूछा चाहिए कि क्या 'वे बात को समझ पाए'।

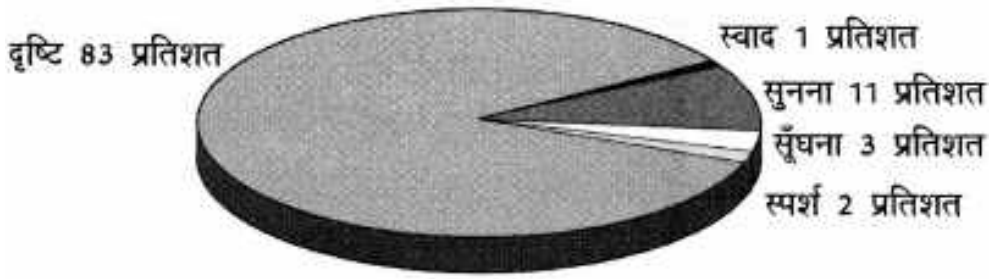
एनएलपी एक शानदार खोज और ज़बरदस्त संचार साधन है, जिसे एक अलग विषय मानना चाहिए। हमारा सुझाव है कि आप इस किताब में दिए गए रेफ़रेंस सेक्शन में बताई गई ग्राइंडर और बैंडलर की रचनाएँ पढ़कर इस विषय को समझने की कोशिश करें।

श्रोताओं से दृष्टि कैसे मिलाई जाए

प्रोफ़ेशनल कॉन्फ्रेंस स्पीकर्स होने के नाते हमने श्रोताओं का ध्यान अपनी ओर रखने और उन्हें जोड़े रखने का एहसास देने के लिए एक तकनीक विकसित की। 50 लोगों के समूह में हर एक से नज़र मिलाना संभव है, लेकिन बड़े समूह में ज़्यादा पीछे खड़े होने के कारण आपको अलग तरीका अपनाने की ज़रूरत होती है। आप समूह के हर कोने और बीचोंबीच किसी वास्तविक या काल्पनिक बिंदु या इंसान को खड़ा मान सकते हैं। यदि आप आगे की पंक्ति से 10 यार्ड (10 मीटर) की दूरी पर हैं तो 50 लोगों के समूह में से लगभग 20 लोगों को लगेगा कि बोलते हुए आप उन्हें देख रहे हैं और इस तरह आप अपने अधिकतर श्रोताओं से जुड़ जाएँगे।

विजुअल इन्फ़ॉर्मेशन (दृश्य संबंधी जानकारी) कैसे दी जाए

जब आप पुस्तकों, चार्टस, ग्राफ़्स या लैपटॉप से विजुअल प्रेज़ेंटेशन दे रहे होते हैं तो यह जानना ज़रूरी है कि दूसरे व्यक्ति की दृष्टि को कैसे नियंत्रित किया जाए। शोध दिखाते हैं कि विजुअल प्रेज़ेंटेशन्स में मस्तिष्क तक 83 प्रतिशत जानकारी आँखों से, 11 प्रतिशत कानों से और 6 प्रतिशत अन्य इंद्रियों से पहुँचती है।

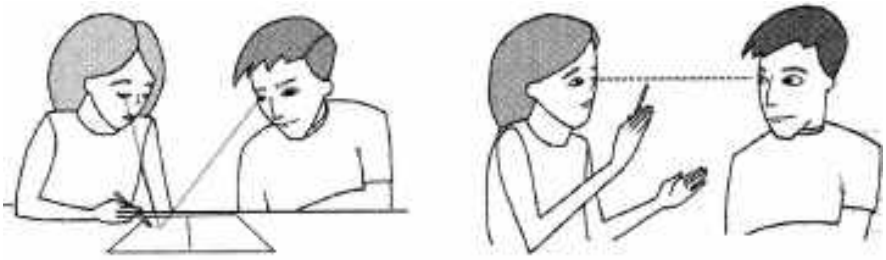


विजुअल प्रेज़ेंटेशन के दौरान इंद्रियों से मिली जानकारी का मस्तिष्क पर प्रभाव

अमेरिका में हुए वॉर्टन अध्ययन में पाया गया कि वर्बल प्रेज़ेंटेशन यानी शाब्दिक प्रस्तुतिकरण से मिली जानकारी याद रखने का प्रतिशत केवल 10 था। इसका अर्थ है कि शाब्दिक प्रस्तुतिकरण को असरदार बनाने के लिए मुख्य बिंदुओं को कई बार दोहराना पड़ता है। इसकी तुलना में वर्बल और विजुअल प्रेज़ेंटेशन को मिलाकर याद रखने की दर 50 प्रतिशत हो जाती है। इसका मतलब है कि विजुअल एड्स यानी दृश्य संबंधी सहायक चीज़ों के इस्तेमाल से कुशलता में 400 प्रतिशत तक वृद्धि हो सकती है। अध्ययन में यह भी पाया गया कि विजुअल एड्स के इस्तेमाल से औसत बिज़नेस मीटिंग के समय को 25.7 मिनट से घटाकर 18.6 मिनट किया जा सकता है यानी समय की 28 प्रतिशत बचत होती है।

पावर लिफ़्ट

किसी इंसान की नज़र को काबू में रखने के लिए तथा प्रेज़ेंटेशन की ओर इशारा करने के लिए पेन का इस्तेमाल करें और उसी समय दिखने वाली बात को शब्दों से व्यक्त करें। फिर पेन को प्रेज़ेंटेशन से उठाकर उसे अपनी और उसकी आँखों के बीच में रखें। इससे उसका सिर उठ जाएगा और वह आपकी तरफ़ देखकर आपकी बात को देखेगा और सुनेगा, जिससे आपकी अधिकतर बात उस तक पहुँच सकेगी। बोलते हुए अपनी दूसरी हथेली खुली रखें।



पावर लिफ़्ट - प्रेज़ेंटेशन के दौरान व्यक्ति की दृष्टि को नियंत्रित करने के लिए पेन का इस्तेमाल करें

हमने यह भी पाया कि प्रेज़ेंटेशन्स के दौरान पुरुषों की तुलना में महिलाएँ आँखों के द्वारा अधिक सीधा संपर्क बनाए रखती हैं, विशेषकर जब वे बात न कर रही हों। लेकिन बात करते हुए पुरुषों के मुकाबले महिलाएँ अपनी दृष्टि अधिक हटाती हैं।

पुरुष महिलाओं को ज़्यादा घूरते हैं और महिलाओं की बात सुनने की तुलना में पुरुषों की बात सुनते हुए आँखों से कम संपर्क बनाते हैं।

सारांश

आमने-सामने की बातचीत पर इस बात का बहुत असर पड़ता है कि आपकी नज़रें कहाँ जमी हैं। यदि आप मैनेजर हैं और अपने मातहत किसी लापरवाह कर्मचारी को डाँटने वाले हैं या माता/पिता हैं जो अपने बच्चे को डाँटने वाले हैं, तो आपकी दृष्टि कैसी होगी ? यदि आप सोशल गज़िंग अपनाएँगे तो आपकी बात का कोई वज़न नहीं रह जाएगा, फिर चाहे आप कितनी भी ज़ोर से डाँटने की कोशिश करें। सोशल गेज़िंग आपके शब्दों को कमज़ोर कर देगी, जबकि इंटिमेट गेज़िंग से वे डर या झेंप जाएँगे। पावर गेज़िंग का डाँट खाने वाले पर ज़बरदस्त असर पड़ेगा और उसे स्पष्ट संदेश मिलेगा।

सही दृष्टि का प्रयोग विश्वसनीयता देता है।

महिलाओं की जिस नज़र को पुरुष ‘आमंत्रित करने वाली‘कहते हैं, वह तिरछी निगाहों, फैली पुतलियों और इंटिमेट गेज़िंग से जुड़ी होती है। यदि कोई महिला यह जताना चाहती है कि उसे पाना मुश्किल है तो उसे इंटिमेट के बजाय सोशल गेज़िंग को अपनाना चाहिए। लेकिन अधिकतर पुरुष इसे समझने में नाकाम रहते हैं। प्रणय-निवेदन के दौरान पावर गेज़ के इस्तेमाल से उस

महिला या पुरुष पर ठंडा या रूखा होने का ठप्पा लग सकता है। संभावित साथ पर जब आप इंटिमेट गेज़ का इस्तेमाल करते हैं तो आप अपने पत्ते खोल देते हैं। इस नज़र के आदान-प्रदान में महिलाएँ कुशल होती हैं, लेकिन बदकिस्मती से पुरुष ऐसे नहीं होते। जब पुरुष इंटिमेट गेज़ अपनाते हैं तो अक्सर महिलाओं को उसका स्पष्ट पता चल जाता है, जबकि महिलाओं द्वारा इसका इस्तेमाल किए जाने पर पुरुष इससे अनजान रहते हैं और इससे महिलाएँ हताश हो जाती हैं।

अध्याय 9

घुसपैठ करने वाले – इलाके और निजी दायरे

‘माफ़ कीजिए.... आप मेरी सीट पर बैठे हैं!’

पशु–पक्षियों, मछलियों और नरवानरों द्वारा अपनी जगह की घेराबंदी करने और अपने क्षेत्र की सुरक्षा करने को लेकर बहुत – सी पुस्तकें व लेख लिखे जा चुके हैं, लेकिन हाल ही के वर्षों में यह बात सामने आई कि इंसानों के भी अपने दायरे या क्षेत्र होते हैं। इस तथ्य के निहितार्थ समझकर आप भी अपने बर्ताव को गहराई से समझ सकते हैं और लोगों के साथ मुलाकातों में उनकी प्रतिक्रियाओं का पूर्वानुमान लगा सकते हैं। अमेरिकी मानवविज्ञानी एडवर्ड हॉल मनुष्य की स्थान संबंधी आवश्यकताओं का अध्ययन करने वाले अग्रणियों में से थे और 1960 के आरंभिक दशक में उन्होंने ‘प्रॉक्सिमिटी’ यानी ‘नज़दीकी’ शब्द से एक नया शब्द ‘प्रोक्सेमिक्स’ गढ़ा। इस क्षेत्र में उनके शोध से हमारे आपसी संबंधों को लेकर एक नई समझ सामने आई।

हर देश एक ऐसा क्षेत्र है, जो सीमाओं से स्पष्ट तौर पर परिभाषित होता है और कई बार उसकी रक्षा में सशस्त्र रक्षक लगे होते हैं। हर देश में अक्सर राज्य और प्रांतों के रूप में छोटे क्षेत्र

होते हैं। इनके अंदर भी नगर व कस्बे जैसे अधिक छोटे क्षेत्र होते हैं, जिनके भीतर उपनगर होते हैं और उनमें कई सड़कें व गलियाँ होती हैं। ये भी एक प्रकार से वहाँ रहने वाले लोगों के लिए क्षेत्र या दायरे का प्रतिनिधित्व करती हैं। सिनेमा हॉल में कुर्सी के हत्थे पर हक जमाने के लिए हम अजनबी लोगों से एक ख़ामोश लड़ाई लड़ते हैं। किसी भी क्षेत्र के निवासी उसके प्रति एक अमूर्त निष्ठा रखते हैं और उसकी रक्षा के लिए पशुता और अन्य लोगों को मरने-मारने पर तक उतारू हो जाते हैं।

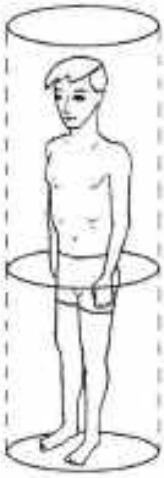
किसी इंसान के आसपास का दायरा भी एक प्रकार का इलाका होता है, जिसे वह अपना कहता है और वह स्वयं उसका ही विस्तार होता है। हर व्यक्ति का अपना निजी दायरा होता है, जिसमें उसकी संपत्ति जैसे कि चारदीवारी से घिरा उसका घर, उसके अंदर रखा उसका वाहन, उसका शयनकक्ष या उसकी कुर्सी, और जैसा कि डॉक्टर हॉल ने खोजा, उसके शरीर के आसपास का उसका एयर स्पेस यानी हवाई क्षेत्र शामिल होता है।

इस अध्याय में हम मुख्यतया इस हवाई क्षेत्र के निहितार्थ, इस पर हमला होने पर लोगों की प्रतिक्रिया और 'बाँह भर का फ़ासला' रखने के संबंध के महत्व को समझेंगे।

निजी दायरा

अधिकतर प्राणियों के शरीर के आसपास एक निश्चित हवाई क्षेत्र होता है, जिसे वे अपना निजी क्षेत्र मानते हैं। यह दायरा कितना बड़ा होगा, यह इस बात पर निर्भर करता है कि वह प्राणी कितनी भीड़भरी परिस्थितियों में पला-बढ़ा है और स्थानीय संख्या का घनत्व कितना था। इसलिए स्थानीय परिस्थितियों के मुताबिक निजी दायरा विस्तृत या संकुचित हो सकता है। अफ़्रीका के सुदूर क्षेत्रों में पले-बढ़े शेर का क्षेत्रीय दायरा उस क्षेत्र के शेरों की संख्या के घनत्व के अनुसार 30 मील (50 किलोमीटर) तक या उससे अधिक हो सकता है। वह मल या मूत्र त्याग करके अपनी सीमाएँ निर्धारित करता है। दूसरी ओर, अन्य शेरों के साथ पिंजरे में पले-बढ़े शेर का निजी दायरा केवल कुछ यार्ड (मीटर) का हो सकता है, जो कि भीड़ भरी परिस्थितियों का सीधा परिणाम है।

अधिकतर प्राणियों की तरह, हर इंसान का भी अपना निजी चलायमान अर्थात् या पोर्टेबल 'एयर बबल' (हवा का बुलबुला) होता है, जिसे लेकर वह चलता है; इसका आकार उस जगह के जनसंख्या घनत्व पर निर्भर करता है, जहाँ वह पला-बढ़ा है। पर्सनल स्पेस या निजी दायरा सांस्कृतिक तौर पर निर्धारित होता है। जापान जैसी संस्कृतियाँ भीड़भाड़ की आदी हैं, जबकि अन्य संस्कृतियाँ खुले हुए क्षेत्रों को पसंद करती हैं और आपसे फ़ासला बनाए रखना चाहती हैं।



निजी क्षेत्र – पोर्टेवल बबल, जिसे हम अपने साथ लेकर चलते हैं

शोध बताते हैं कि समुदाय की तुलना में जेलों में लोगों को बड़े निजी दायरों की ज़रूरत होती है, जिसके कारण अन्य लोगों के नज़दीक आने पर कैदी आक्रामक हो जाते हैं। एकांत कारावास में जब कैदी के निजी दायरे में कोई और नहीं होता, तो वह शांत हो जाता है। 1990 के दशक में विमानों में यात्री अधिक हिंसक हो गए थे, क्योंकि आय में हुए नुकसान की भरपाई के लिए विमान कंपनियों द्वारा कीमत में रियायत देने से ज़्यादा लोग विमान में सवार होने लगे थे।

क्षेत्रीय दूरियाँ

अब हम ऑस्ट्रेलिया, न्यूज़ीलैंड, ग्रेट ब्रिटेन, उत्तरी अमेरिका, उत्तरी यूरोप, स्कैंडिनेविया, कनाडा या फिर सिंगापुर, गुआम और आइसलैंड जैसे 'पाश्चात्यीकरण' वाले देशों के उपनगरों में रहने वाले मध्यमवर्गीय लोगों के आसपास के हवाई बुलबुले के दायरे पर विचार करेंगे। हो सकता है कि जिस देश में आप रहते हों, उनके क्षेत्र यहाँ बताए गए क्षेत्रों से बड़े या छोटे हों, लेकिन आनुपातिक तौर पर वे ऐसे ही रहेंगे। 12 वर्ष की आयु तक बच्चे इस फ़ासले के बारे में सीख जाते हैं, इसे चार अलग-अलग इलाकों में बाँटा जा सकता है :

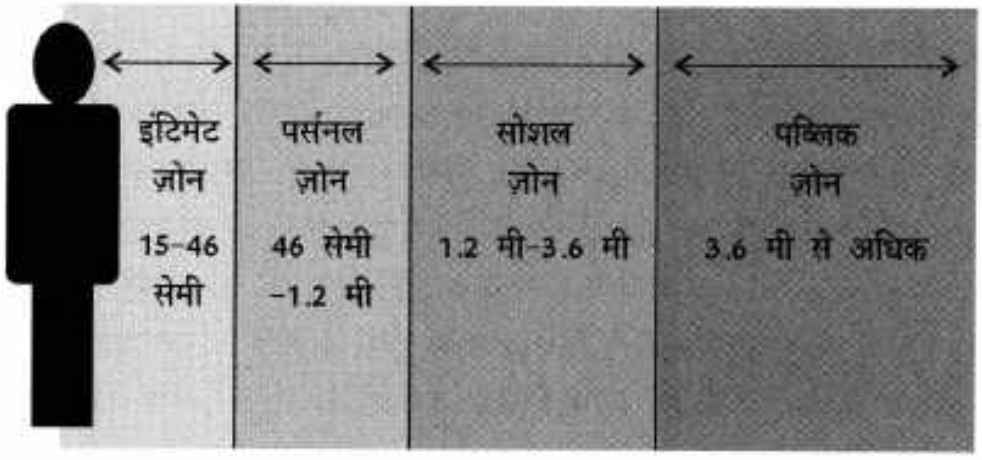
1. अंतरंग क्षेत्र (इंटिमेट ज़ोन) 6 से 18 इंच (15–45 सेंटीमीटर) के बीच होता है। सभी क्षेत्रों में से यह सबसे महत्त्वपूर्ण है, क्योंकि कोई भी इंसान अपनी संपत्ति की तरह इसकी रक्षा करता है। भावनात्मक तौर पर हमारे नज़दीकी लोग ही इसमें प्रवेश पा सकते हैं। प्रेमी, माता-पिता, पति-पत्नी, बच्चे, नज़दीकी दोस्त, रिश्तेदार और पालतू जानवर इनमें शामिल हैं। इसमें शरीर के 6 इंच (15 सेंटीमीटर) दायरे तक का एक उपक्षेत्र होता है, जिसमें बहुत अंतरंग संपर्क के दौरान ही पहुँचा जा सकता है। यह नज़दीकी अंतरंग क्षेत्र होता है।

2. निजी क्षेत्र (पर्सनल ज़ोन) 18 इंच से 48 इंच (46 सेमी – 1.22 मीटर) के बीच होता है। हम कॉकटेल पार्टियों, ऑफ़िस पार्टियों, सामाजिक समारोह और दोस्ताना महफ़िलों में बाकी लोगों से इतने फ़ासले पर खड़े होते हैं।

3. सामाजिक क्षेत्र (सोशल ज़ोन) 4 से 12 फ़ीट (1.22 – 3.6 मीटर) के बीच होता है। हम

अजनबियों, घर में काम करते प्लम्बर या बढ़ई, पोस्टमैन, स्थानीय दुकानदार, दफ़्तर में आए नए कर्मचारी और कम जान-पहचान वाले लोगों से इस दूरी पर खड़े होते हैं।

4. सार्वजनिक क्षेत्र (पब्लिक ज़ोन) 12 फ़ीट (3.6 मीटर) से अधिक होता है। किसी बड़े समूह को संबोधित करने की स्थिति में हम इतनी दूरी पर खड़े होते हैं।



निजी क्षेत्र की दूरी

महिलाओं के बीच ये सभी फ़ासले घटते हैं और पुरुषों के बीच बढ़ते हैं।

क्षेत्रीय दूरी के व्यावहारिक उपयोग

हमारे इंटिमेट ज़ोन (6 से 18 इंच, 15–45 सेमी) में कोई इंसान इनमें से किसी एक कारण से प्रवेश करता है : पहला, वह बहुत नज़दीकी रिश्तेदार या दोस्त है या फिर वह यौन संपर्क की कोशिश कर रहा हो; दूसरा, वह शत्रुतापूर्ण हो और हमला करने वाला हो। हम अजनबियों को अपने पर्सनल और सोशल ज़ोन में आने देते हैं, लेकिन वे हमारे इंटिमेट ज़ोन में आ जाए तो हमारे शरीर में बदलाव आने लगते हैं। दिल ज़ोर से धड़कने लगता है, रक्त में एड्रेनलिन बढ़ जाता है, रक्त मस्तिष्क में जाने लगता है और हमारी मांसपेशियाँ संभावित लड़ाई या भाग निकलने की स्थिति के लिए शारीरिक तैयारी करने लगती हैं।

इसका मतलब है कि किसी ऐसे व्यक्ति के गले में बाँहें डालने से, जिससे आपकी अभी मुलाकात हुई हो, वह व्यक्ति आपके प्रति नकारात्मक महसूस कर सकता है। यह और बात है कि वह मुस्कुराकर उसे झेल रहा हो, ताकि आपको बुरा न लगे।

पुरुषों की तुलना में महिलाएँ एक-दूसरे के ज़्यादा नज़दीक खड़ी होती हैं, एक-दूसरे का ज़्यादा सामना करती हैं। और एक-दूसरे को ज़्यादा छूती हैं।

अगर आप चाहते हैं कि आपके आसपास लोग ज़्यादा आरामदेह महसूस करें तो सुनहरा नियम यही है कि 'सही फ़ासला बनाए रखें'। अन्य लोगों के साथ हमारा रिश्ता जितना ज़्यादा अंतरंग होता है, वे हमें अपने इंटिमेट ज़ोन में उतना ही अंदर आने देते हैं। उदाहरण के लिए, काम पर आए नए कर्मचारी को शुरू में लग सकता है कि बाकी लोग उसके प्रति थोड़े रूखे हैं, लेकिन सच यह है कि वे उसे तब तक अपने सोशल ज़ोन में रखते हैं, जब तक कि वे उससे अच्छी तरह परिचित नहीं हो जाते। जैसे ही लोग उसे अच्छी तरह जानने लगते हैं, उनके बीच का अंतर कम होने लगता है और आख़िरकार वह उनके पर्सनल ज़ोन में आ सकता है और कुछ मामलों में तो उनके इंटिमेट ज़ोन तक पहुँच सकता है।

कौन किसके दायरे में होता है?

दो व्यक्तियों के गले लगने पर उनके कूल्हों के बीच का फ़ासला उनके रिश्ते का संकेत देता है। प्रेमी अपने धड़ों को आपस में मिलाते हैं और एक-दूसरे के इंटिमेट ज़ोन में प्रवेश करते हैं। यह नए साल पर किसी अजनबी से, अपनी दोस्त के जीवनसाथी या फिर अपनी बूढ़ी आंटी से चुम्बन पाने से अलग है, जिसमें सभी अपने पेल्विक (श्रोणि) क्षेत्र को आपसे 6 इंच (15 सेमी) दूर रखते हैं।

फ़ासले/नज़दीकी के नियम का एक अन्य अपवाद तब सामने आता है, जब स्थान से संबंधित दूरी व्यक्ति के सामाजिक रुतबे से जुड़ी हो। उदाहरण के लिए, जब एक कंपनी का सीईओ अपने किसी मातहत कर्मचारी के साथ छुट्टी के दिन मछली पकड़ने जाता है, तो वे दोनों एक-दूसरे के निजी या अंतरंग क्षेत्र में आते-जाते हैं। लेकिन दफ़्तर में सीईओ सामाजिक ओहदे के अलिखित नियमों को मानते हुए उससे सामाजिक दूरी बनाए रखता है।

हमें लिफ़्ट्स में जाना क्यों नापसंद है

संगीत समारोह, सिनेमा, रेल या बसों में अनचाहे ही लोगों के इंटिमेट ज़ोन्स में घुसपैठ होती है और ऐसे में लोगों की प्रतिक्रिया देखने लायक होती है। भीड़ भरी जगहों, जैसे लोगों से खचाखच भरी लिफ़्ट में, किसी सैंडविच शॉप की कतार में या सार्वजनिक परिवहन में सफ़र करते हुए, अधिकतर संस्कृतियों में लोग कुछ नियमों का पालन करते हैं।

लिफ़्ट में चलने के कुछ आम नियम इस प्रकार हैं :

1. किसी से भी बात नहीं करनी होगी, चाहे कोई आपकी जान-पहचान का ही क्यों न हो।
2. सभी लोगों से नज़रें बचाकर रखनी होंगी।
3. चेहरा भावशून्य बना रहे।
4. यदि कोई किताब या अख़बार आपके हाथ में है, तो उसमें डूबे रहने का दिखावा करें।
5. ज़्यादा भीड़ होने पर शारीरिक गतिविधि नहीं होगी।

ऐसा बर्ताव 'मास्किंग' यानी भावनाओं को छिपाना कहलाता है और यह हर जगह आम है। यह एक निष्पक्ष मुखौटा पहनकर अपनी भावनाओं को अन्य लोगों से छिपाने की कोशिश है।

हम अक्सर व्यस्त समय में सार्वजनिक परिवहन से सफ़र करते लोगों का वर्णन करने के लिए 'दुखी', 'नाख़ुश' और 'उदास' जैसे शब्दों का इस्तेमाल करते हैं। इनके द्वारा हम यात्रियों के ख़ाली, भावनाशून्य चेहरों का वर्णन करते हैं, लेकिन यह दरअसल देखने वाले की ग़लत धारणा है। जो कुछ दिखाई देता है, वह असल में लोगों द्वारा अपनी भावनाओं को छिपाने की कोशिश है, ऐसा करके वे उन नियमों का पालन कर रहे होते हैं, जो भीड़भरी जगहों में उनके इंटिमेट ज़ोन में होने वाली अपरिहार्य घुसपैठ पर लागू होते हैं।

सार्वजनिक परिवहन में सफ़र कर रहे लोग नाख़ुश नहीं होते, वे तो बस अपनी भावनाओं को ज़ाहिर नहीं होने देते।

अगली बार भीड़ भरे सिनेमा में अकेले जाने पर अपने बर्ताव पर गौर करें। अजनबी चेहरों से घिरी हुई अपनी सीट चुनते हुए गौर करें कि किस तरह एक प्री-प्रोग्राम्ड रोबोट की तरह आप भी भीड़भाड़ वाली जगहों में अपनी भावनाएँ छिपाने के अलिखित नियमों का पालन करना शुरू कर देंगे। अपनी दूसरी ओर बैठे अजनबी के साथ कुर्सी के हत्थे के लिए मुकाबला करते हुए आप समझ जाएँगे कि अक्सर सिनेमा में अकेले जाने वाले लोग क्यों लाइट बंद होने और फ़िल्म शुरू हो जाने पर ही अपनी सीट पर क्यों पहुँचते हैं। हम चाहे भीड़ भरी लिफ़्ट में हों, सिनेमा हॉल में या फिर बस में, आसपास के लोग हमारे लिए अस्तित्वहीन हो जाते हैं, यानी हमारे लिए उनका कोई वजूद नहीं रहता। इसलिए जब कोई हमारे दायरे में घुसपैठ करता है, तब भी हम इस तरह प्रतिक्रिया नहीं करते, जैसे हम पर हमला किया जा रहा हो।

भीड़ क्रोधित क्यों हो जाती है

किसी साझे उद्देश्य से जुटी गुस्सैल भीड़ या प्रदर्शनकारियों के समूह का बर्ताव उस व्यक्ति से अलग होता है, जिसके दायरे में घुसपैठ हुई हो; बल्कि इसमें अलग कुछ घटित होता है। भीड़ बढ़ने के साथ हर व्यक्ति का निजी दायरा कम होता जाता है और वह दुश्मनी का भाव महसूस करने लगता है। यही कारण है कि भीड़ बढ़ने के साथ ही अधिक गुस्सैल व ख़तरनाक होती जाती है और झगड़ों की आशंका होने लगती है। पुलिस भीड़ को तितर–बितर करने की कोशिश करती है, ताकि हर किसी को अपना निजी क्षेत्र मिल जाए और वह शांत हो जाए।

हाल के वर्षों में ही सरकारों और शहर की योजना बनाने वालों को समझ आने लगा है कि उच्च घनत्व वाली आवास परियोजनाएँ कैसे लोगों को उनके निजी क्षेत्र से वंचित करती हैं। अमेरिका में चैज़ापीक बे में मैरीलैंड के तट से लगभग एक मील (2 किलोमीटर) दूर मौजूद जेम्स द्वीप पर हिरनों के एक अध्ययन से उच्च घनत्व में रहने और अत्यधिक भीड़भाड़ से होने वाले परिणाम सामने आए। वहाँ पर बड़ी संख्या में हिरनों की मौत हो रही थी, जबकि वहाँ उनके लिए पर्याप्त भोजन था, उनके शिकारी नहीं थे और कोई संक्रमण भी मौजूद नहीं था। चूहों और खरगोशों पर हुए इसी तरह के अध्ययन से यही प्रवृत्ति सामने आई। अधिक खोजबीन से पता चला कि हिरन अति सक्रिय एड्रीनल ग्रंथि के कारण मारे गए, जो हिरनों की संख्या बढ़ने के साथ हर हिरन के निजी क्षेत्र के कम हो जाने से पैदा हुए तनाव का परिणाम था। शरीर की बढ़ोतरी,

प्रजनन और सुरक्षा को नियंत्रित करने में एड्रेनल ग्रंथि महत्चपूर्ण भूमिका निभाती है। अत्यधिक संख्या बढ़ने के कारण पैदा हुए तनाव के प्रति हुई शारीरिक प्रतिक्रिया के कारण मौतें हुई, न कि भूख, संक्रमण या अन्य हिरनों की आक्रामकता के कारण यही कारण है कि उच्च जनसंख्या घनत्व वाले इलाकों में सबसे अधिक अपराध होते हैं और हिंसा की दर अधिक होती है।

हमारी एक सबसे गहरी इच्छा ज़मीन का मालिक बनना है। यह दबाव इस सच्चाई से आता है कि उससे हमें हमारा अपना क्षेत्र मिलता है।

पूछताछ करने वाले अपराधियों से सवाल करते हुए उन्हें तोड़ने के लिए क्षेत्रीय घुसपैठ की तकनीकें अपनाते हैं। वे अपराधी को कमरे की खुली जगह में बिना हत्थे की स्थिर कुर्सी पर बैठाकर उसके अंतरंग और नज़दीकी इंटिमेट जोन्स में घुसपैठ कर उससे तब तक सवाल करते हैं, जब तक कि वह जवाब न दे। इस तरह के उत्पीड़न से कुछ ही देर में अपराधी का प्रतिरोध टूट जाता है।

इलाका तय करने के तरीके

जब कोई व्यक्ति अजनबियों के बीच किसी जगह या क्षेत्र पर, जैसे कि सिनेमा हॉल में किसी सीट, सम्मेलन में किसी मेज़ या हेल्थ क्लब में किसी तौलिये पर दावा करता है, तो यह बहुत संभावित तरीके से होता है। वह अक्सर दो लोगों के बीच मौजूद सबसे ज़्यादा फ़ासले की तलाश करता है और उसके ठीक बीच वाले क्षेत्र पर दावा करता है। सिनेमा हॉल में वह कतार के एक सिरे और सबसे नज़दीक बैठे व्यक्ति के बीचोंबीच मौजूद सीट चुनेगा। हेल्थ क्लब में वह उस तौलिये के हुक को चुनेगा जो सबसे बड़े उपलब्ध क्षेत्र में हो-दो अन्य तौलियों के बीचोंबीच या फिर सबसे नज़दीकी तौलिए और टावल रैक के सिरे के बीचोंबीच। इस तरीके को अपनाने का लक्ष्य अन्य लोगों के ज़्यादा नज़दीक या फिर उनसे बहुत दूर जाकर उन्हें नाराज़ करने से बचना है।

डॉक्टरों और हेयरड्रेसर्स को हमारे इंटिमेट ज़ोन्स में प्रवेश की अनुमति होती है। हम पालतू जानवरों को भी आने देते हैं, क्योंकि उनसे हमें कोई ख़तरा नहीं होता।

सिनेमा में अगर आप कतार के छोर और सबसे नज़दीकी इंसान के बीचोंबीच की दूरी से अधिक दूरी की सीट चुनेंगे तो दूसरे व्यक्ति को आपके बहुत दूर बैठने या उसके बहुत नज़दीक बैठने की बात से बुरा लग सकता है। जगह चुनने के इस तरीके का प्रमुख उद्देश्य सामंजस्य बनाना है और यह सीखा हुआ बर्ताव लगता है।

इस नियम का एक अपवाद सार्वजनिक शौचालय के ब्लॉक हैं। हमने पाया कि लोग 100 में से 90 बार शौचालय का अंतिम छोर चुनते हैं और अगर उनमें पहले से कोई है तो बीच

का तरीका चुना जाता है। सार्वजनिक मूत्रालय में पुरुष किसी अजनबी के साथ खड़े होने से हमेशा बचने की कोशिश करते हैं और 'आँख मिलाने से पहले मौत आ जाए' के अलिखित नियम का पालन करते हैं।

खाने के दौरान परीक्षण

अगली बार किसी के साथ भोजन करने पर यह सामान्य सा परीक्षण करें। अनकहे क्षेत्रीय नियमों के मुताबिक रेस्टोरेंट की मेज़ बीचोंबीच से बराबर हिस्से में बँटी होती है और वहाँ के कर्मचारी सावधानी से नमक, काली मिर्च, चीनी, फूल और अन्य चीज़ें बीच में रखते हैं। खाना शुरू होते ही चुपचाप नमकदानी को दूसरे व्यक्ति की ओर रख दें और फिर काली मिर्च, फूल और अन्य चीज़ों को। जल्दी ही इस क्षेत्रीय घुसपैठ को लेकर आपका साथी प्रतिक्रिया देगा। या तो वह पीछे होकर अपने क्षेत्र को फिर से ले लेगा या हर चीज़ को वापस बीच में रख देगा।

क्षेत्रीय दूरी को प्रभावित करते सांस्कृतिक कारक

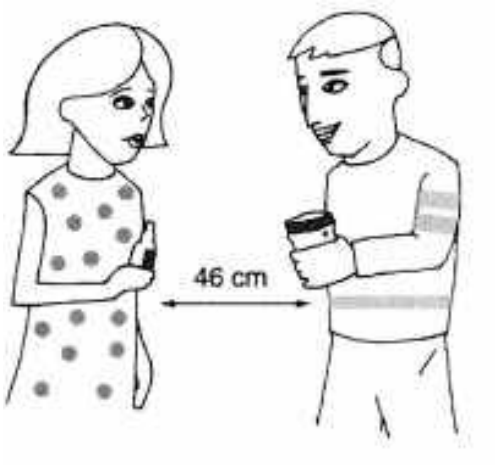
इटली से आया हुआ एक इटैलियन जोड़ा ऑस्ट्रेलिया के सिडनी शहर में रहने लगा और उसे एक स्थानीय सामाजिक क्लब का सदस्य बनाने के लिए आमंत्रित किया गया। सदस्य बनने के कुछ सप्ताह बाद तीन महिला सदस्यों ने इटैलियन पुरुष पर आरोप लगाया कि वह उन्हें यौन आमंत्रण (सेक्शुअल एडवांस) देने की कोशिश करता है और वे उसके आसपास असहज महसूस करती हैं। क्लब के पुरुष सदस्यों ने भी महसूस किया कि इटैलियन महिला का बर्ताव भी ऐसा है कि जैसे वह यौन संपर्क के लिए स्वयं को उपलब्ध बता रही हो।

यह स्थिति उन जटिलताओं को दिखा रही है, जो विभिन्न क्षेत्रीय आवश्यकताओं वाली संस्कृतियों के साथ आने पर पैदा हो सकती हैं। कई दक्षिण यूरोपीय लोगों की अंतरंग दूरी केवल 8 से 11 इंच ((20–30 सेमी) होती है और कुछ जगहों पर यह इससे भी कम हो सकती है। इटैलियन जोड़े को ऑस्ट्रेलियाई लोगों से 10 इंच (25 सेमी) की दूरी पर खड़े होना सहज लगा, लेकिन वे इस बात से पूरी तरह अनजान थे कि वे ऑस्ट्रेलियाई लोगों के 46 सेंटीमीटर के दायरे का अतिक्रमण कर रहे हैं। ऑस्टेलियाई लोगों के मुकाबले इटली के लोग नज़रें ज़्यादा मिलाते हैं और स्पर्श भी अधिक करते हैं, जिससे उनकी गतिविधियों को लेकर ग़लतफ़हमी हो सकती है। ये बातें जानकर इटैलियन जोड़ा स्तब्ध रह गया और उसने निश्चय कि वह सांस्कृतिक तौर पर स्वीकृत दूरी पर खड़े रहने का अभ्यास करेगा।

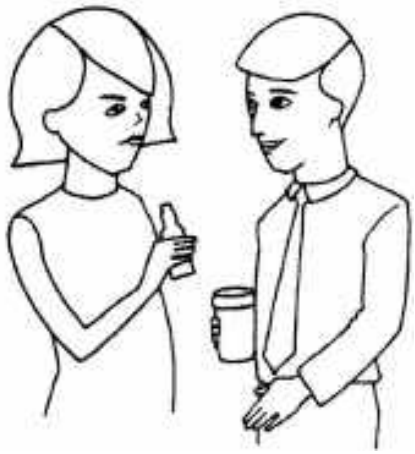
विपरीत लिंग के इंटिमेट ज़ोन में जाना उस व्यक्ति में अपनी दिलचस्पी जताना है और आमतौर पर इसे 'एडवांस' या आगे बढ़ना कहा जाता है। इंटिमेट ज़ोन में किए गए एडवांस को ठुकराए जाने पर व्यक्ति वापस अपने क्षेत्र में लौट जाएगा। एडवांस स्वीकार करने की स्थिति में दूसरा व्यक्ति अपनी जगह पर कायम रहेगा और घुसपैठिये को वहीं रहने देगा। खुद में किसी पुरुष की दिलचस्पी नापने के लिए महिला पहले उसके इंटिमेट ज़ोन में जाती है और फिर वापस आ जाती है। यदि पुरुष की दिलचस्पी है तो उसे महिला के दायरे में जाने का संकेत मिलता है।

लोग एक–दूसरे से जितना गहरा भावनात्मक जुड़ाव महसूस करते हैं वे उतना ही नज़दीक खड़े होते हैं।

इटैलियन जोड़े को जो बिल्कुल सामान्य सामाजिक मेलजोल लगा, उसे ऑस्ट्रेलियाई लोगों ने सेक्शुअल एडवांस के रूप में समझा। इटैलियन जोड़े को ऑस्ट्रेलिया के लोग कठोर और रूखे लगे, क्योंकि वे उनसे पर्याप्त फ़ासला बनाते हुए दूर होते रहे।



अधिकतर पश्चिमी, उत्तर यूरोपीय और स्कैंडिनेवियन शहरी लोगों के बीच बातचीत करते हुए स्वीकृत दूरी



कम क्षेत्रीय ज़रूरतों वाला व्यक्ति महिला को पीछे होकर अपने क्षेत्र की रक्षा करने पर मजबूर करता है

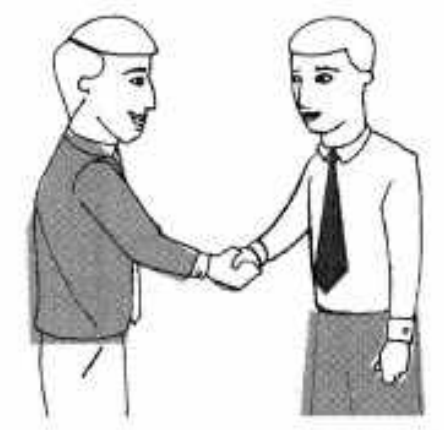
इस चित्र में उस महिला की नकारात्मक प्रतिक्रिया दिखाई दे रही है, जिसके क्षेत्र का पुरुष अतिक्रमण कर रहा है। वह पीछे होकर सहज दूरी बनाने की कोशिश करती है। संभव है कि पुरुष ऐसी संस्कृति से हो जहाँ लोगों के पर्सनल ज़ोन छोटे होते हैं और वह आगे बढ़ते हुए उतनी दूरी बना रहा है, जो उसके लिए सहज है। महिला इसे यौन संबंधी हरकत समझ सकती है।

जापानी हमेशा वॉल्ट्ज़ (एक नृत्य) करने में अगुवा क्यों रहते हैं

हमारे अंतर्राष्ट्रीय सम्मेलनों में शहरों में पले-बढ़े अमेरिकी अक्सर एक-दूसरे से 18 से 48 इंच (46–22 सेमी) की दूरी बनाए रखते हैं और एक जगह पर खड़े होकर बातचीत करते हैं। अगर आप एक जापानी और अमेरिकी व्यक्ति को बात करते देखेंगे तो पाएँगे कि थोड़ी देर में वे कमरे में घूमने लगेंगे, अमेरिकी जापानी से दूर होगा, जबकि जापानी उसकी ओर बढ़ेगा। दोनों असल में एक–दूसरे से सांस्कृतिक तौर पर आरामदेह दूरी बनाए रखने की कोशिश करते हैं। अपने 10 इंच (25 सेमी) के छोटे इंटिमेट ज़ोन वाला जापानी लगातार अपनी स्थान संबंधित ज़रूरत को पूरा करने के लिए आगे बढ़ता है, लेकिन ऐसा करके वह अमेरिकी व्यक्ति के इंटिमेट ज़ोन में घुस जाता है, जिससे अमेरिकी को पीछे होकर अपना सामंजस्य ठीक करना पड़ता है। इस बर्ताव की वीडियो रिकॉर्डिंग को तेज़ गति से चलाने पर आपको लगेगा कि दोनों व्यक्ति कमरे में वॉल्ट्स कर रहे हैं और जापानी उसकी अगुवाई कर रहा है। यही कारण है कि एशियाई, यूरोपीय या अमेरिकी बिज़नेस के मामले में एक-दूसरे को संदेह की दृष्टि से देखते हैं। यूरोपीय या अमेरिकी लोग एशियाई लोगों को 'अतिमहत्वाकांक्षी' और 'घनिष्ठ' कहते हैं, जबकि एशियाई लोग उन्हें 'शुष्क' 'रूखा' और 'उदासीन' मानते हैं। विभिन्न संस्कृतियों के बीच के इंटिमेट ज़ोन के अंतर को लेकर जानकारी न होने के कारण उनके बीच ग़लत धारणाएँ और भ्रांतियाँ बन सकती हैं।

देश और शहर के दूरी संबंधी क्षेत्र

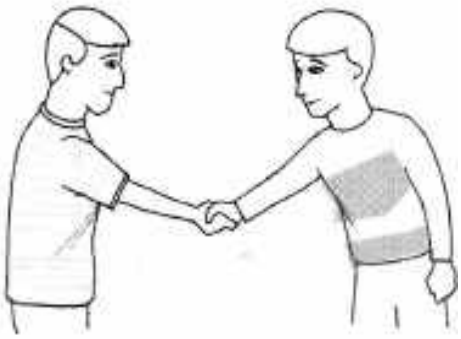
जैसा कि बताया जा चुका है किसी व्यक्ति की पर्सनल स्पेस की ज़रूरत और उसके निवास स्थान के जनसंख्या घनत्व के बीच संबंध होता है। खुले हुए कम जनसंख्या वाले ग्रामीण क्षेत्रों में पले–बढ़े लोगों को सघन जनसंख्या वाले शहरों में पले-बढ़े लोगों के मुकाबले अधिक पर्सनल स्पेस की ज़रूरत होती है। हाथ मिलाने के लिए कोई व्यक्ति कितनी दूर तक अपनी बाँह ले जाता है, इससे संकेत मिल जाता है कि वह बड़े शहर से है या फिर किसी ग्रामीण क्षेत्र से। शहर के लोगों का अक्सर 18 इंच (46 सेमी) का निजी 'बबल' होता है; हाथ मिलाने के लिए उसे बढ़ाते हुए उनकी कलाई और धड़ के बीच की दूरी भी यही होती है।



शहर के दो लोग एक-दूसरे का अभिवादन करते हुए, उनके हाथ 18 इंच (46 सेमी) तक बढ़ते हैं

इससे हाथ तटस्थ क्षेत्र में मिलते हैं। कम जनसंख्या वाले देहात में पले-बढ़े लोगों के दायरे का

‘बबल’ 36 इंच (1 मीटर) तक या उससे अधिक हो सकता है और उनके हाथ मिलाने के दौरान कलाई और शरीर के बीच औसतन इतनी ही दूरी होती है।



ग्रामीण इलाके के दो लोग 36 इंच (1 मीटर) तक हाथ बढ़ाते हुए

ग्रामीण लोगों के पैर ज़मीन पर मज़बूती से टिके होते हैं और आपसे हाथ मिलाते हुए वे आगे की ओर झुकते हैं, जबकि शहर का व्यक्ति आपसे अभिवादन करते हुए आगे कदम बढ़ाएगा। सुदूर इलाकों में पले-बढ़े लोगों की पर्सनल स्पेस की ज़रूरतें 18 फीट (6 मीटर) तक बड़ी हो सकती हैं। वे अक्सर हाथ मिलाने के बजाय फ़ासले से हाथ हिलाना पसंद करते हैं।

कम जनसंख्या वाले इलाकों के लोग अपनी दूरी बरकरार रखते हुए

शहर में रहने वाले खेती-बाड़ी के उपकरण बेचने वाले सेल्स के लोगों के लिए ग्रामीण इलाकों के किसानों से मुलाकात में यह जानकारी काम आती है। मान लीजिए कि एक किसान का ‘बबल’ 3 से 6 फीट (1–2 मीटर) या अधिक है, ऐसे में हाथ मिलाने को क्षेत्रीय घुसपैठ के रूप में देखा जा सकता है, जिसके कारण किसान नकारात्मक या रक्षात्मक प्रतिक्रिया दे सकता है। देहातों में सफलतापूर्वक काम करने वाले सेल्स के लोगों ने लगभग सर्वसम्मति से माना है कि सबसे अच्छे हालात तब होते हैं, जब वे दूर से हाथ बढ़ाकर ग्रामीण ग्राहक का अभिवादन करते हैं और सुदूर इलाके में रहने वाले किसान का अभिवादन दूर से हाथ हिलाकर करते हैं।

क्षेत्र और स्वामित्व

किसी व्यक्ति के स्वामित्व वाली जायदाद या उसके द्वारा प्रयुक्त क्षेत्र उसका निजी इलाका होता है और वह उसकी वैसे ही रक्षा करता है, जैसे कि अपने निजी बुलबुले की करता है। एक व्यक्ति का घर, दफ़्तर और कार उसके इलाके का प्रतिनिधित्व करते हैं और हर किसी की दीवार, फाटक, चारदीवारी और दरवाज़ों के रूप में निश्चित सीमा या घेरा होता है। हर इलाके में कई उपक्षेत्र हो सकते हैं। उदाहरण के लिए, घर में मौजूद रसोईघर उस व्यक्ति का निजी क्षेत्र हो सकता है और वह किसी के उसमें प्रवेश और उसके इस्तेमाल को लेकर आपत्ति कर सकता है; बिज़नेसमैन की प्रिय जगह उसकी कॉन्फ्रेंस टेबल होती है, कैफ़े में जाने वालों की वहाँ पर कोई पसंदीदा सीट होती है या फिर घर में माता–पिता की कोई प्रिय कुर्सी होती है। इन जगहों पर या इनके आसपास अपनी निजी चीज़ें रखकर या फिर इनका अक्सर इस्तेमाल कर क्षेत्रों को चिन्हित किया जाता है। कैफ़े में जाने वाला व्यक्ति 'अपनी' जगह पर अपने नाम के कुछ अक्षर लिखने की हद तक जा सकता है और बिज़नेसमैन अपने कॉन्फ्रेंस टेबल पर पर्सनल फ़ोल्डर, पेन, किताबें आदि रखकर और अपने इंटिमेट ज़ोन की 18 इंच (46 सेमी) की सीमा पर मेज़पोश बिछाकर अपने क्षेत्र को चिन्हित करता है।

डेसमंड मॉरिस द्वारा पुस्तकालयों में बैठने की व्यवस्था पर किए गए अध्ययन से पता चला कि डेस्क पर अपनी किताब या निजी चीज़ छोड़कर जाने से वह जगह औसतन 77 मिनट के लिए आरक्षित हो जाती है और कुर्सी पर जैकेट छोड़ देने से वह दो घंटे के लिए आरक्षित हो जाती है। घर में परिवार का कोई सदस्य अपनी पसंदीदा कुर्सी को चिन्हित करने के लिए उस पर या उसके आसपास हैंडबैग या पत्रिका जैसी कोई चीज़ छोड़कर उस क्षेत्र पर अपना दावा और स्वामित्व दिखाता है।

अगर घर का मालिक किसी मेहमान को उसकी जगह दिखाता है, लेकिन भूल से वह ग़लत कुर्सी पर बैठ जाता है, तो मालिक अपने क्षेत्र में घुसपैठ को लेकर आंदोलित हो सकता है और रक्षात्मक स्थिति में आ सकता है। ऐसे में साधारण सा सवाल 'आपकी कुर्सी कौन सी है?' पूछकर इस तरह की ग़लती के नकारात्मक नतीजों से बचा जा सकता है।

कार क्षेत्र

कार चलाते हुए लोगों की प्रतिक्रिया अक्सर उनके सामान्य सामाजिक, क्षेत्रीय व्यवहार से काफ़ी अलग होती है।

वाहन का किसी व्यक्ति के पर्सनल स्पेस के आकार पर काफ़ी बड़ा असर पड़ता है। कुछ मामलों में तो यह क्षेत्र सामान्य आकार से 10 गुना तक बढ़ जाता है, और चालक को लगता है कि वह अपनी कार के आगे और पीछे के 25 से 30 फीट (8–10 मीटर) तक के क्षेत्र पर दावा कर सकता है। जब कोई अन्य चालक उसके आगे आता है, चाहे वह ख़तरनाक न भी हो, तब भी इस चालक में शारीरिक बदलाव आ सकते हैं, वह क्रोधित हो जाता है और दूसरे चालक पर हमला भी कर सकता है, इसे हम 'रोड रेज' के नाम से जानते हैं। अब इसकी तुलना उस स्थिति से कीजिए जब वही व्यक्ति लिफ़्ट में घुसता है और कोई अन्य व्यक्ति उसके निजी क्षेत्र में घुसता हुआ उससे पहले चला जाता है। ऐसे में में उसकी प्रतिक्रिया सामान्यतया क्षमायाचना की होती है और वह उस व्यक्ति को पहले जाने देता है; यह उस स्थिति से पूरी तरह अलग है, जब वही व्यक्ति खुली सड़क पर उससे आगे निकल जाता है।

कार में बैठे हुए बहुत से लोगों को लगता है कि वे अदृश्य हैं। इसलिए वे लोगों के सामने कुछ बेहद निजी हरकतें करते हैं।

कुछ लोगों के लिए कार एक सुरक्षात्मक कवच बन जाती है, जिसमें वे बाहरी दुनिया से छिप सकते हैं। पटरी के किनारे, लगभग गटर पर गाड़ी चलाते हुए वे सड़क पर उतने ही जोखिम भरे हो सकते हैं, जितने कि विस्तृत पर्सनल स्पेस वाले चालक। अपनी स्थान संबंधी कम ज़रूरतों वाले इटैलियन लोगों पर अक्सर सड़क पर 'टेल गेटर' होने यानी दूसरी गाड़ी के बहुत नज़दीक तक आने वाले और लगातार आगे बढ़ते रहने की कोशिश करने का आरोप लगता है, क्योंकि वे बाकी जगहों पर सांस्कृतिक तौर पर स्वीकृत दूरी से कम फ़ासले पर होते हैं।

परीक्षण करें

अगले चित्र को देखें और उन दो लोगों के बीच के फ़ासले को देखकर निर्णय करें कि उनके बीच क्या परिदृश्य हो सकता है। कुछ साधारण से प्रश्न और दोनों को गौर से देखने पर सही जवाब मिल सकता है और आपको ग़लत धारणाएँ बनाने से बचने में मदद मिल सकती है।

कौन क्या है और कहाँ से है?

हम इन लोगों के बारे में इनमें से कोई भी धारणा बना सकते हैं :

1. दोनों शहरों में रहने वाले हैं और पुरुष महिला के प्रति अंतरंग हो रहा है।
2. पुरुष का इंटिमेट ज़ोन महिला से छोटा है और वह अनजाने में उसके क्षेत्र में घुसपैठ कर रहा है।
3. महिला ऐसी संस्कृति से है, जहाँ पर इंटिमेट ज़ोन की ज़रूरतें कम हैं।
4. यह जोड़ा भावनात्मक तौर पर एक-दूसरे के करीब है।

सारांश

लोगों के पर्सनल स्पेस के प्रति आपके सम्मान के मुताबिक लोग आपको आमंत्रित या अस्वीकृत करेंगे। यही कारण है कि हर मिलने वाले को धौल जमाने वाले या बातचीत के दौरान लोगों को छूने वाले मस्तमौला किस्म के आदमी को हर कोई नापसंद करता है। किसी व्यक्ति द्वारा दूसरे व्यक्ति के साथ बनाई गई दूरी को बहुत से कारक प्रभावित कर सकते हैं, इसलिए समझदारी इसी में है कि किसी व्यक्ति द्वारा बनाए गए फ़ासले पर कोई राय देने से पहले हर मानदंड पर गौर कर लिया जाए।

अध्याय 10

टाँगें कैसे बताती हैं कि दिमाग़ क्या चाहता है

मार्क अपनी टाई पर हाथ फेरते हुए, नमकदानी को सहलाते हुए टाँगें फैलाकर वहाँ बैठा रहा। उसने ध्यान ही नहीं दिया कि पिछले 20 मिनटों से महिला की टाँगें उससे दूर बँधी हुई थी और बाहर निकलने के दरवाज़े की ओर मुड़ी हुई थीं।

शरीर का जो अंग मस्तिष्क से जितना अधिक दूर होता है, हमें उसकी जानकारी उतनी ही कम होती है कि वह क्या कर रहा है। उदाहरण के लिए, अधिकतर लोग अपने चेहरे, उस पर आए हावभाव और अभिव्यक्तियों को लेकर बहुत सचेत रहते हैं। हम लोग अभ्यास करके अपने चेहरे पर 'वीरता भरे भाव लाने', या 'निराशा भरी नज़र डालने', 'मुस्कुराकर झेलने' जैसे हावभाव ले आते हैं और जन्मदिन पर दादी माँ द्वारा भद्दा सा उपहार दिए जाने पर भी 'ख़ुश नज़र'आते हैं। चेहरे के बाद अपनी बाँहों, हाथों, फिर अपनी छाती व पेट को लेकर हम कम सचेत होते हैं। अपनी टाँगों को लेकर सबसे कम और अपने पैरों से तो हम लगभग बेख़बर रहते हैं।

इसका मतलब है कि टाँगें और पाँव किसी के रवैये के बारे में बहुत महत्त्वपूर्ण जानकारी दे सकते हैं, क्योंकि अधिकतर लोग उनकी हरकतों से अनजान रहते हैं और उनकी मुद्राओं का

ढोंग करने के बारे में सोचते भी नहीं, जैसा कि चेहरे के बारे में सोचते हैं। कोई इंसान पूरी तरह से शांत और संयत दिख सकता है, जबकि वह पैर से लगातार फ़र्श पर आवाज़ कर सकता है या फिर उसे हवा में झटक सकता है, जिससे स्थिति से निकलने में नाकाम होने की उसकी हताशा ज़ाहिर हो सकती है।

पैरों को हिलाना वैसा ही है जैसे मस्तिष्क अपने अनुभवसे बच निकलने की कोशिश कर रहा हो।

हर कोई नए तरीके से चलने की बात कर रहा है

लोगों द्वारा चलते हुए अपनी बाँहें झुलाने के तरीके से उनके व्यक्तित्व की जानकारी मिलती है, या फिर इस बात की कि आप उन्हें वैसा समझे, जैसा वे चाहते हैं। जब स्वस्थ, जोशीले नौजवान चलते हैं तो वे बूढ़ों के मुकाबले ज़्यादा तेज़ी से चलते हैं, जिसके कारण उनकी बाँहें ज़्यादा तेज़ी से आगे-पीछे होती हैं और ऐसा लगता है कि जैसे वे कदमताल कर रहे हों। इसका एक कारण उनकी तेज़ गति और मांसपेशियों की बेहतर लोच है। इसके परिणामस्वरूप तेज़ गति की चाल सेना की कदमताल के रूप में विकसित हुई, ताकि देखने वालों को लगे कि कदमताल करने वाले जवान और मज़बूत हैं। कई राजनीतिज्ञों और सार्वजनिक व्यक्तित्वों द्वारा इस चाल को अपनाया जाता रहा है, जो लोगों तक अपने उत्साह का संदेश पहुँचाना चाहते हैं। इसीलिए लंबे डग भरना कई राजनीतिज्ञों की लोकप्रिय शैली है। महिलाओं की बाँहें कोहनी से ज़्यादा मुड़ने के कारण पीछे की ओर अधिक जाती हैं, क्योंकि इससे वे शिशुओं को ज़्यादा अच्छी तरह पकड़ सकती हैं।

पाँव कैसे सच बोलते हैं

हमने कुछ मैनेजरों के साथ कई परीक्षण किए और उन्हें नकली इंटरव्यू की श्रंखला में विश्वसनीय ढंग से झूठ बोलने को कहा। हमने पाया कि मैनेजर, चाहे वे महिला हों या पुरुष, उन्होंने झूठ बोलते हुए अपने पैरों की गतिविधियों को अनजाने ही बढ़ा दिया। अधिकतर मैनेजरों ने चेहरे के नकली हावभावों का इस्तेमाल किया और झूठ बोलते हुए अपने हाथों पर काबू रखने की कोशिश की, लेकिन लगभग सभी अपने पैरों और टाँगों की हरकतों को लेकर बिल्कुल अनजान रहे। इन परिणामों की पुष्टि मनोवैज्ञानिक पॉल एकमैन ने की, जिन्होंने पता लगाया कि झूठ बोलते समय लोग न केवल अपने शरीर के निचले हिस्से की गतिविधियों को बढ़ा देते हैं, बल्कि देखने वालों को झूठ पकड़ने में तभी अधिक सफलता मिलती है, जब वे झूठे इंसान के समूचे शरीर को देख पाते हैं। यही वजह है कि कई बिज़नेस एग्ज़ीक्यूटिव्ज़ ठोस अगले हिस्से वाले डेस्क के पीछे सहज महसूस करते हैं, जहाँ उनके शरीर का निचला हिस्सा छिपा रहता है।

अगर आप निश्चित नहीं हैं कि कोई आपसे झूठ बोल रहा है या नहीं, तो उनकी डेस्क के नीचे देखिए।

ठोस मेज़ों के मुकाबले काँच के ऊपरी हिस्से वाली मेज़ों से हमें ज़्यादा तनाव होता है, क्योंकि

ऐसे में हमारी टाँगें साफ़ दिखती हैं और हमें नहीं लगता कि सब कुछ हमारे काबू में है।

टाँगों का उद्देश्य

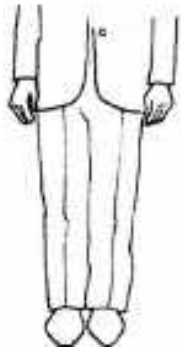
मानवों में टाँगों का विकास दो उद्देश्यों को पूरा करने के लिए किया गया : भोजन के लिए आगे बढ़ने और ख़तरे से भागने के लिए। मानव का मस्तिष्क कुदरती तौर पर इन दो लक्ष्यों को समझता है - जो हम चाहते हैं उसकी ओर बढ़ना और जिसे हम नहीं चाहते, उससे दूर भागना। जिस तरह से कोई इंसान अपने पैरों व टाँगों का इस्तेमाल करता है, उससे पता चलता है कि वह कहाँ जाना चाहता है। अन्य शब्दों में, उनसे पता चलता है कि वह व्यक्ति बातचीत में शामिल रहना चाहता है या उसे छोड़कर जाना चाहता है। खुली हुई टाँगें खुले या प्रभुत्वशाली रवैये को दिखाती हैं, जबकि बँधी हुई टाँगें संकीर्ण रवैये या अनिश्चितता को उजागर करती हैं।

किसी पुरुष में दिलचस्पी न रखने वाली महिला छाती पर अपनी बाँहें मोड़ लेगी और अपनी टाँगों को उससे दूर मोड़ लेगी, इस तरह वह उसे दूर रहने का संकेत देगी, जबकि दिलचस्पी लेने वाली महिला खुले शारीरिक हावभाव अपनाएगी।

खड़े होने की चार प्रमुख स्थितियाँ

1. सावधान की मुद्रा

यह औपचारिक स्थिति है, जो कहीं आने या वहाँ से जाने की प्रतिबद्धता के बजाय तटस्थ रवैया दिखाती है। स्त्री-पुरुषों का आमना-सामना होने पर इसका इस्तेमाल महिलाओं द्वारा ज़्यादा किया जाता है, क्योंकि इसमें टाँगें 'कोई टिप्पणी नहीं' के संकेत के तौर पर एक साथ होती हैं। विद्यार्थी अपने अध्यापक से व कनिष्ठ अधिकारी अपने वरिष्ठ अधिकारियों से बात करते हुए, आम जनता शाही लोगों से मिलते हुए और कर्मचारी अपने बॉस से बात करते हुए इसका इस्तेमाल करते हैं।

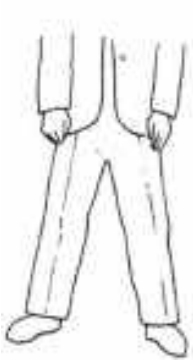


सावधान की मुद्रा

2. टाँगें दूर रखना

जैसा कि पहले भी बताया जा चुका है, यह मुख्यतया पुरुषों की मुद्रा है और यह खड़े होकर क्रॉच

डिसप्ले (ऊरू संधि का प्रदर्शन) करना है। ऐसा करने वाला अपने पैर मज़बूती से ज़मीन पर रखता है और यह स्पष्ट संदेश देता है कि उसका वहाँ से जाने का इरादा नहीं है। यह पुरुषों का एक प्रभुत्वशाली संकेत है, क्योंकि इसमें जननांग सामने होते हैं, जिससे क्रॉच डिसप्लेयर का रवैया मर्दाना दिखता है।



क्रॉच डिसप्ले - मर्दानगी का प्रदर्शन

पुरुष खिलाड़ी खेल के मध्यांतर में एक-दूसरे के साथ इस तरह खड़े होकर अपने क्रॉच को ठीक करते देखे जा सकते हैं। इसका खुजली से कोई लेना-देना नहीं है, बल्कि इससे पुरुषों को अपनी मर्दानगी दिखाने और एक समान काम करके टीम के रूप में एकता दिखाने का मौका मिलता है।

मर्दाना और मज़बूत पुरुषों द्वारा क्रॉच डिसप्ले अपनाया जाता है

3. पैर आगे करना

इसमें शरीर का बोझ एक कूल्हे पर डाल दिया जाता है, जिससे आगे वाला पैर सामने की ओर हो जाता है। मध्यकाल में बनी तस्वीरों में अक्सर उच्च दर्जे के पुरुषों को पैर आगे करने की मुद्रा में खड़ा हुआ देखा जा सकता है। इससे उन्हें अपने बढ़िया जूते-मोज़े और घुड़सवारी की पोशाक दर्शाने का मौका मिल जाता था।

पैर आगे करने की मुद्रा – उस ओर संकेत करना, जहाँ दिमाग़ जाना चाहताचाहता चाहता है

यह किसी व्यक्ति की तात्कालिक इच्छा का बढ़िया सुराग है, क्योंकि हम अपने प्रमुख पैर को उसी दिशा में रखते हैं जिस ओर हमारा दिमाग़ जाना चाहता है और इस स्थिति में लगता है कि व्यक्ति चलना शुरू कर रहा है। समूह में होने पर, हम अपने पैर को सबसे दिलचस्प या आकर्षक व्यक्ति की ओर करते हैं, लेकिन जब हम वहाँ से निकलना चाहते हैं, तो अपने पैरों को नज़दीकी निकास द्वार की ओर करते हैं।

4. टाँगें मोड़ना

अगली बार लोगों के साथ मुलाकात करने पर आप गौर करेंगे कि कुछ लोगों के समूह अपनी बाँहें और टाँगें मोड़कर खड़े हैं। बहुत ध्यान से देखने पर आप पाएँगे कि वे एक-दूसरे से सामान्य सामाजिक फ़ासले से भी अधिक दूरी पर खड़े हैं।

खड़े होकर टाँगें मोड़ना

अगर उन्होंने कोट या जैकेट पहनी है, तो उनके बटन बंद होंगे। जब लोग ऐसे लोगों के बीच हों, जिन्हें वे नहीं जानते तो वे इस मुद्रा में खड़े होते हैं। उनके साथ बातचीत करने पर आपको पता लगेगा कि उनमें से कोई एक या वे सब उस समूह के बाकी लोगों से परिचित नहीं हैं।

खुली टाँगें जहाँ खुलापन या प्रभुत्व दिखाती हैं, वहीं टाँगें मोड़ना एक बंद, दब्बू या रक्षात्मक रवैया दिखाता है, क्योंकि ऐसे लोग प्रतीकात्मक तौर पर अपने जननांगों तक पहुँचना निषेध करते हैं।

कैंची मुद्रा - 'कोई टिप्पणी नहीं' लेकिन वहाँ से निकलने का इरादा नहीं है

किसी भी महिला द्वारा कैंची मुद्रा अपनाना या एक टाँग मोड़ना दो संदेश देता है : एक, वह वहीं रहना चाहती है, जाना नहीं चाहती; दो, उस तक पहुँचने की मनाही है। जब कोई पुरुष ऐसा करता है तब भी यह व्यक्त होता है कि वह वहीं रहेगा, लेकिन साथ ही यह भी संकेत मिलता है कि वह सुनिश्चित करना चाहता है कि आप उसे 'उस जगह पर चोट न पहुँचाएँ, जहाँ सबसे ज़्यादा दर्द होता है'। खुली टाँगें पौरुष प्रदर्शन करती हैं; बँधी टाँगें पौरुष की रक्षा करती हैं। यदि कोई व्यक्ति ऐसे पुरुषों के साथ है, जो उसे ख़ुद से कमतर लगते हैं, तो क्रॉच डिसप्ले सही लगता है; अगर वह श्रेष्ठतर पुरुषों के साथ है तो इस मुद्रा से वह प्रतिस्पर्धात्मक लगेगा और उसे असुरक्षा महसूस होगी। अध्ययन दिखाते हैं कि कम आत्मविश्वासी लोग भी टाँगें मोड़ने की मुद्रा अपनाते हैं।

खुली टाँगें पुरुषों का आत्मविश्वास दिखाती हैं; बँधी हुई टाँगें संकोच प्रदर्शित करती हैं।

अब कल्पना कीजिए कि आप अब ऐसे समूह को देखते हैं, जिसमें लोगों की बाँहें खुली हैं, हथेलियाँ दिख रही हैं, कोट के बटन खुले हैं, वे निश्चिंत दिख रहे हैं और एक टाँग पर पीछे की ओर झुककर दूसरी को लोगों की ओर किए हुए हैं। बातचीत के दौरान सभी अपने हाथों का इस्तेमाल कर रहे हैं और एक-दूसरे के पर्सनल स्पेस या निजी दायरे में आ-जा रहे हैं। ज़्यादा ध्यान से देखने पर आप पाएँगे कि ये लोग दोस्त हैं या फिर एक-दूसरे को निजी तौर पर जानते हैं। मुड़ी हुई बाँहों और टाँगों वाले पहले समूह के लोग भले ही चेहरे के हावभाव से निश्चिंत लगें और उनकी बातचीत खुली व सरल लगे, लेकिन मुड़ी हुई बाँहें और टाँगें हमें बताती हैं कि एक-

दूसरे के साथ वे उतने सहज या आत्मविश्वासी नहीं हैं, जितना वे दिखने की कोशिश कर रहे हैं।

अब इसे आज़माएँ : अब ऐसे समूह में शामिल हों, जिसमें आप किसी को नहीं जानते और चेहरे पर बहुत गंभीर भाव लाकर अपनी बाँहों व टाँगों को कसकर मोड़ लें। एक-एक करके समूह के सभी सदस्य अपनी बाँहें और टाँगें मोड़ लेंगे और तब तक उस अवस्था में रहेंगे, जब तक कि आप (यानी अजनबी) वहाँ से चला न जाए। वहाँ से निकलकर उन्हें देखें कि किस प्रकार एक-एक करके वे फिर से अपनी खुली हुई मुद्रा में वापस आ जाएँगे। टाँगें मोड़ना न केवल नकारात्मक या सुरक्षात्मक भावनाओं को उजागर करता है, बल्कि इससे वह व्यक्ति असुरक्षित दिखाई देता है और अन्य लोगों को भी वैसा ही करने को प्रेरित करता है।

रक्षात्मक, ठंडा या 'बस सहज' नज़रिया?

कुछ लोग दावा करते हैं कि वे रक्षात्मक या असुरक्षित महसूस करने के कारण अपने हाथ-पाँव नहीं मोड़ते, बल्कि ठंड के कारण ऐसा करते हैं जब कोई इंसान अपने हाथों को गर्म करना चाहता है तो वह उन्हें अपनी बगलों में दबाएगा, न कि कोहनी के नीचे, जैसा कि बाँहें मोड़ने की रक्षात्मक मुद्रा में किया जाता है। दूसरे, जब कोई व्यक्ति ठंड महसूस कर रहा है तो वह शरीर का आलिंगन करने का कोई तरीका अपना सकता है, ऐसे में जब टाँगें मोड़ी जाती हैं तो वे अक्सर सीधी, सख़्त और एक-दूसरे पर कसकर लिपटी होती हैं, जो कि रक्षात्मक रवैये या स्थिति की अधिक शिथिल मुद्रा से बिल्कुल उलट है।

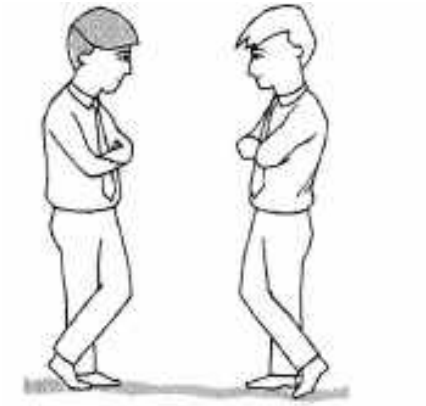
संभव है कि उसे ठंड लग रही हो या फिर वह रेस्ट रूम तलाश रही हो

आदतन अपनी बाँहें या टाँगें मोड़ने वाले लोग यह मानने के बजाय कि वे घबराहट, बेचैनी या रक्षात्मक महसूस करते हैं, ठंड को इसका कारण बताते हैं। कुछ लोगों के लिए यह बस 'आरामदेह' होता है। हो सकता है कि यह सच हो, क्योंकि जब कोई रक्षात्मक या असुरक्षित महसूस करता है तो उसे बाँहों या टाँगों को मोड़कर आराम मिलता है और यह उसकी भावनात्मक अवस्था से मेल खाता है।

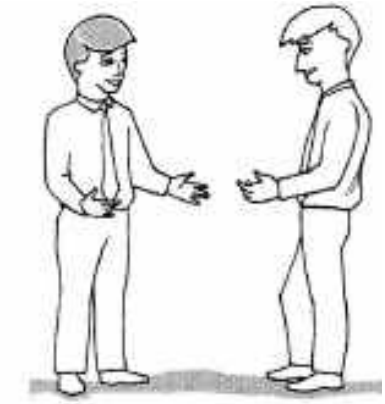
हम बँधी स्थिति से खुलेपन में कैसे आते हैं

जब लोग किसी समूह में अधिक सहज महसूस करते हैं और एक-दूसरे को जानने लगते हैं तो वे

गतिविधियों की एक श्रंखला से गुज़रते हैं जो उन्हें रक्षात्मक मुड़ी हुई बाँहों और टाँगों की स्थिति से अधिक सहज खुली अवस्था में ले आती है। खड़े होकर खुलने की यह प्रक्रिया हर जगह इसी क्रम में होती है।



1. एक-दूसरे को लेकर अनिश्चित



2. खुलापन और स्वीकृति

इसकी शुरुआत बँधी हुई स्थिति से होती है, बाँहें और टाँगें मुड़ी हुई होती हैं (चित्र 1)। एक-दूसरे के साथ सहज महसूस करने के साथ संपर्क बनने लगता है, पहले टाँगें खुलती हैं और फिर पैर एक साथ होकर सावधान की मुद्रा में आ जाते हैं। फिर बाँह मोड़ने की मुद्रा में ऊपर रखा हुआ हाथ नीचे आता है और बातचीत करते हुए बीच-बीच में हथेली दिखती है और बाधा के रूप में उसका इस्तेमाल नहीं किया जाता। हो सकता है कि उसका इस्तेमाल एक बाँह की बाधा वाली स्थिति में दूसरी बाँह को पकड़ने में हो। फिर दोनों बाँहें खुल जाती हैं और एक बाँह से संकेत दिए जाते हैं या उसे कूल्हे पर या फिर जेब में रखा जाता है। आख़िरकार, एक व्यक्ति अपना पाँव आगे ले जाता है, जो कि दूसरे व्यक्ति को स्वीकारना प्रदर्शित करता है (चित्र 2)।

यूरोपीय शैली में टाँग मोड़ना

एक टाँग को सफ़ाई से दूसरी पर रखा जाता है, 70 प्रतिशत लोग दाईं टाँग पर अपनी बाईं टाँग रखते हैं। यूरोपीय, एशियाई और ब्रिटिश संस्कृतियों में टाँग मोड़ने की इस सामान्य स्थिति को अपनाया जाता है।

टाँग मोड़ने का यूरोपीय/ ब्रिटिश तरीका

जब कोई व्यक्ति टाँगों व बाँहों को साथ मोड़ता है, तो वह भावनात्मक तौर पर बातचीत से ख़ुद को अलग कर लेता है और इस तरह बैठने वाले को राज़ी करने की कोशिश करना निरर्थक हो सकता है।

किसी भी स्तर पर बातचीत के लिए राज़ी नहीं

बिज़नेस के मामलों में हमने पाया कि बाँहें व टाँगें खुली रखकर बैठने वाले लोगों के मुकाबले इस तरह बैठे लोग छोटे वाक्य बोलते हैं, अधिक प्रस्तावों को ठुकराते हैं और चर्चा में शामिल बातों को कम याद रख पाते हैं।

अमेरिकन फ़िगर फ़ोर

यह क्रॉच डिसप्ले का बैठा हुआ स्वरूप है, क्योंकि इसमें जननांग क्षेत्र स्पष्ट दिखता है। इसका इस्तेमाल अमेरिकी पुरुष या सिंगापुर, जापान व फ़िलीपीन्स जैसे अमरीकीकरण वाली संस्कृतियों के युवाओं द्वारा किया किया जाता है। इससे पता चलता है कि तार्किक या

प्रतिस्पर्धात्मक रवैया अभी मौजूद है। बंदर और चिंपांज़ी भी आक्रामक होने पर अपने जननांगों का प्रदर्शन करते हैं, क्योंकि इस प्रदर्शन से लड़ाई में होने वाले नुकसान से बचा जा सकता है। सभी नरवानरों में सबसे प्रभावशाली प्रदर्शन वाले नर को अन्य सभी विजेता के रूप में देखते हैं। ऑस्ट्रेलिया और न्यूज़ीलैंड जैसे स्थानों में टाँगों को मोड़ने की यूरोपीय और अमेरिकी फ़िगर फ़ोर (यानी अंक 4) के आकार की मुद्रा अपनाई जाती है। दूसरे विश्व युद्ध के दौरान नाज़ी फ़िगर फ़ोर अपनाने वाले लोगों की तलाश करते थे क्योंकि इसे अपनाने वाले लोग जर्मन नहीं हो सकते थे या फिर उन्होंने अमेरिका में समय बिताया था।

बहस करने को तैयार - अमेरिकन फ़िगर फ़ोर

ब्रिटेन और यूरोप के बूढ़े लोगों में फ़िगर फ़ोर अब भी आम नहीं है, लेकिन रूस, जापान, सार्डीनिया और माल्टा जैसी विविधितापूर्ण संस्कृतियों की नई पीढ़ी में यह मुद्रा दिखाई देती है, जो अमेरिकी फ़िल्मों व टेलीविज़न की आदी है और देखी गई चीज़ों का अनुसरण करती है। इस तरह बैठे गए पुरुषों को न केवल प्रभुत्वशाली माना जाता है, बल्कि उन्हें तनावमुक्त और युवा माना जाता है। मध्य एशिया और एशिया के कुछ भागों में फ़िगर फ़ोर को अपमानजनक माना जाता है, क्योंकि इसमें धूल-मिट्टी लगा जूते का तला दिखाई देता है।

पतलून या जींस पहनने वाली महिलाओं को भी कभी-कभार फ़िगर फ़ोर में बैठे हुए देखा जा सकता है, लेकिन वे अक्सर अन्य महिलाओं के साथ ऐसे बैठती हैं। पुरुषों के सामने इस मुद्रा को नहीं अपनाया जाता, क्योंकि वे मर्दाना नहीं दिखना चाहतीं या फिर यौन संबंधों के लिए उपलब्धता का संकेत नहीं देना चाहतीं।

अध्ययन यह भी दिखाते हैं कि अधिकतर लोग किसी काम को करने के अपने अधिकांश निर्णय तभी लेते हैं, जब उनके दोनों पैर ज़मीन पर हों, इसलिए फ़िगर फ़ोर की अवस्था में बैठे हुए व्यक्ति से निर्णय लेने की बात करना सही नहीं होगा।

शरीर के बंद होने पर दिमाग़ भी बंद हो जाता है

हमने एक सम्मेलन में भाग लिया, जिसमें स्त्री-पुरुषों की संख्या आधी-आधी थी और लगभग 100 मैनेजर तथा सेल्स के 500 लोग शामिल थे। उसमें एक विवादास्पद मुद्दे पर बात की गई थी - सेल्स के लोगों के प्रति कॉर्पोरेशन्स का बर्ताव। सेल्सपर्सन्स एसोसिएशन के प्रमुख एक प्रसिद्ध वक्ता को लोगों को संबोधित करने के लिए बुलाया गया। उनके मंच पर आते ही लगभग सभी

पुरुष मैनेजरों और तकरीबन 25 प्रतिशत महिला मैनेजरों ने बाँहें व टाँगें मोड़ने की रक्षात्मक मुद्रा अपना ली, जिससे यही उजागर हुआ कि उनके भावी भाषण को लेकर वे आशंकित महसूस कर रहे थे। उनकी आशंका सही थी। वक्ता ने मैनेजमेंट की ख़राब क्वालिटी पर ज़ोरदार भाषण दिया और कहा कि कैसे उद्योग के कर्मचारियों से जुड़ी समस्याओं में उसका प्रमुख योगदान है। अपने पूरे भाषण के दौरान अधिकतर सेल्स के लोग या तो आगे बढ़कर दिलचस्पी दिखा रहे थे या मूल्याँकन मुद्राओं को अपना रहे थे, जबकि मैनेजरों ने अपनी रक्षात्मक स्थिति बनाए रखी।

दिमाग़ के बंद हो जाने पर शरीर भी वैसा ही करता है।

सेल्सपर्सन ने फिर बताया कि उनके मुताबिक सेल्स के लोगों को लेकर मैनेजरों की भूमिका क्या होनी चाहिए। अधिकतर पुरुष मैनेजरों ने फ़िगर फ़ोर को ऐसे अपनाया जैसे वे ऑर्केस्ट्रा के प्रमुख के किसी आदेश के मुताबिक काम कर रहे हों। अब वे मानसिक तौर पर सेल्सपर्सन के दृष्टिकोण पर बहस करने लगे थे, बहुत से मैनेजरों ने बाद में इस बात की पुष्टि की। हमने पाया कि कुछ मैनेजरों ने अपनी मुद्रा नहीं बदली। अधिकतर मैनेजर हालांकि वक्ता के दृष्टिकोण से सहमत नहीं थे, लेकिन वे ज़्यादा वज़न होने, टाँगों में तकलीफ़ होने या गठिया के कारण फ़िगर फ़ोर की मुद्रा नहीं अपना पाए।

अगर आप इस तरह की मुद्राओं में बैठे किसी इंसान से अपनी बात मनवाने की कोशिश कर रहे हैं तो बात जारी रखने से पहले आपको उनकी बँधी हुई टाँगे व बाँहें खुलवानी होंगी। अगर आपके पास दिखाने के लिए कुछ है तो आप उन्हें अपने पास बुला सकते हैं या उन्हें कुछ करने के लिए या पकड़ने के लिए दे सकते हैं, ताकि वे नोट्स लिखने या ब्रॉशर्स व सैम्पल पकड़ने के लिए आगे झुकें। चाय या कॉफ़ी की पेशकश भी कारगर हो सकती है, क्योंकि चाय पीते हुए बाँहें व टाँगें मोड़कर रखना असंभव होगा।

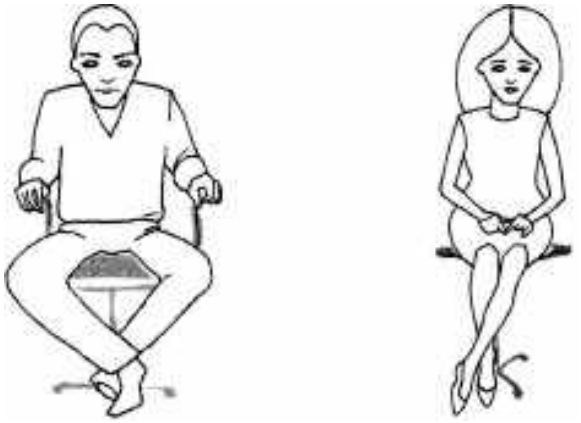
फ़िगर फ़ोर के साथ टाँग जकड़ना

ऐसे व्यक्ति का रवैया न केवल प्रतिस्पर्धात्मक होता है, बल्कि वह एक या दोनों हाथों को शिकंजा बनाकर फ़िगर फ़ोर को स्थायी स्थिति में बदल देता है। यह दृढ़ निश्चयी, अड़ियल व्यक्ति का लक्षण है, जो अपनी राय के अलावा बाकी सभी की राय ठुकराता है।

टाँग को जकड़ना प्रतिस्पर्धात्मक रवैये को सुनिश्चित करना

टखने मोड़ना

इस मुद्रा को अपनाने वाले पुरुष अक्सर अपनी मुट्ठियों को घुटनों पर टिकाकर उन्हें कसकर बाँधे रखते हैं या अपने हाथों से कुर्सी के हत्थे को जकड़े रहते हैं और साथ ही क्रॉच प्रदर्शित (चित्र देखें) करते हैं। महिलाओं की मुद्रा थोड़ी अलग होती है, उनके घुटने साथ होते हैं, पैर एक ओर हो सकते हैं और हाथ बगल में या फिर टाँगों के ऊपरी हिस्से पर, एक पर एक रखे हो सकते हैं।



मुड़े हुए टखने : महिला अपनी टाँगों के दायरे को घटाते हुए और पुरुष अपना दायरा बढ़ाते हुए

तीन दशकों से अधिक समय तक लोगों के इंटरव्यू लेने और सेल्स के अपने अनुभव से हमने देखा है कि जब इंटरव्यू देने वाला अपने टखने मोड़ता है तो वह मानसिक तौर पर अपने होंठ काट रहा होता है। इस मुद्रा से पता चलता है कि वह किसी नकारात्मक भाव, अनिश्चितता या डर को दबाए हुए है। अक्सर पैर कुर्सी के नीचे सिमटे होते हैं, जिससे उसके अंतर्मुखी रवैये का संकेत मिलता है। जब लोग किसी बातचीत में शामिल होते हैं तो उनके पैर भी उसमें हिस्सा ले रहे होते हैं।

वकीलों के साथ हमारे अनुभव ने हमें बताया कि किसी सुनवाई से ठीक पहले अभियोक्ताओं के मुकाबले अदालत के बाहर बैठे प्रतिवादियों के द्वारा कुर्सी के नीचे अपने टखनों को मोड़कर बैठने की संभावना तीन गुना अधिक होती है, वे अपनी भावनात्मक स्थिति को नियंत्रित करने की कोशिश कर रहे होते हैं। दाँत में तकलीफ़ वाले 319 मरीज़ों के अपने अध्ययन से हमने पाया कि डेंटिस्ट की कुर्सी पर बैठते ही 88 प्रतिशत मरीज़ अपने टखने मोड़ लेते हैं। केवल जाँच के लिए गए मरीज़ों ने 68 प्रतिशत समय अपने टखने मोड़े रखे, जबकि डेंटिस्ट द्वारा इंजेक्शन लगवाने वाले लोगों में यह प्रतिशत 98 था।

डेंटिस्ट के मुकाबले टैक्स लेने वाले के सामने लोग अपने टखने ज़्यादा मोड़ते हैं।

पुलिस, सीमा शुल्क विभाग और कर कार्यालय जैसे सरकारी संस्थानों के साथ हमारे अनुभव ने बताया कि इंटरव्यू देने आने लोगों ने शुरुआत में ही अपने टखने मोड़ लिए थे, यह डर या अपराधबोध का नतीजा भी हो सकता है।

हमने मानव संसाधन व्यवसाय का भी विश्लेषण किया और पाया कि अधिकतर लोगों ने इंटरव्यू के दौरान कभी न कभी अपने टखने मोड़े, जो संकेत था कि वे किसी भावना या रवैये को काबू में रखे हुए हैं। नीरेनबर्ग और कलेरो ने पाया कि जब नेगोसिएशन के दौरान कोई पक्ष अपने टखने मोड़ता है तो इसका मतलब है कि वह किसी मूल्यवान कन्सेशन या रियायत को दबाए हुए है। उन्होंने पाया कि सवाल पूछने की तकनीक अपनाकर वे अक्सर उस व्यक्ति को उसके टखने खोलने के लिए प्रोत्साहित कर सकते थे और कन्सेशन का पता लगा सकते थे।

लोगों से उनकी भावनाओं को लेकर सकारात्मक सवाल करने से उनके आपस में मुड़े हुए टखने खुल सकते हैं।

टखने मोड़ने के अध्ययन के दौरान शुरुआती चरणों में हमने पाया कि सवाल पूछकर उम्मीदवारों को शांत करके उनके टखनों को खुलवाया जा सकता है। हमने जाना कि अगर इंटरव्यू लेने वाला उम्मीदवार के पास आकर उसकी तरफ़ बैठकर डेस्क की बाधा को हटाता है तो इससे उम्मीदवार सहज महसूस कर अपने टखनों को खोल देता है और बातचीत में ज़्यादा खुलापन व अपनापन आ जाता है।

हम एक कंपनी को कारगर कस्टमर टेलीफ़ोन कॉन्टैक्ट मामले में सलाह दे रहे थे कि तभी हमारी मुलाकात ऐसे आदमी से हुई जो ऋण वसूली का काम करता था। हमने उसे फ़ोन करते देखा, उसकी आवाज़ तो शांत लग रही थी, लेकिन हमने गौर किया कि ग्राहकों से बात करते हुए कुर्सी के नीचे उसके टखने लगातार बँधे हुए थे, जबकि हमसे बातचीत के दौरान उसने ऐसा नहीं किया। हमारे पूछने पर कि 'आपको यह काम कैसा लगता है?', उसका जवाब था, 'बढ़िया! बहुत मज़ा आता है।' वह दिखने और बोलने में विश्वसनीय लग रहा था, लेकिन उसके शब्द उसके नॉन-वर्बल संकेतों से मेल नहीं खाते थे। हमने पूछा, 'क्या सचमुच ऐसा है?' एक पल रुककर उसने अपने टखने खोले और खुली हथेलियाँ दिखाते हुए जवाब दिया, 'असल में यह काम मुझे चकरा देता है!' उसने कहा कि दिन भर में उसे ऐसे ग्राहकों के फोन आते हैं, जो अशिष्ट और आक्रामक होते हैं और वह अपनी भावनाओं पर काबू रखने का अभ्यास करता है, ताकि वह उन्हें उनके लहज़े में ही जवाब न दे। हमने ऐसे सेल्सकर्मियों के अनुभव भी रिकॉर्ड किए, जो टेलीफोन कॉल पसंद नहीं करते और अक्सर टखने मोड़कर बैठते हैं।

छोटी स्कर्ट की समस्या

मिनी स्कर्ट पहनने वाली महिलाएँ स्पष्ट और आवश्यक कारणों से अपनी टाँगों और टखनों को मोड़ती हैं। अपनी पुरानी आदत से मजबूर बूढ़ी स्त्रियाँ भी इसी स्थिति में बैठती हैं, जिससे न केवल वे औपचारिक महसूस करती हैं, बल्कि बाकी लोग भी अनजाने ही इसे नकारात्मक समझते हैं और उनसे बहुत सावधानी से पेश आते हैं।

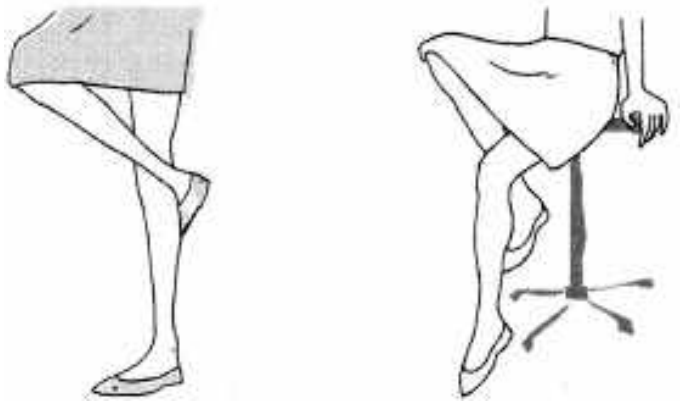
मिनी स्कर्ट में कोई महिला ऐसी दिख सकती है जैसे कि उस तक पहुँचा नहीं जा सकता।

कुछ लोगों का दावा है कि वे टखने मोड़कर या बाँहें व टाँगें मोड़ने की नकारात्मक मुद्रा सिर्फ़ इसलिए अपनाते हैं क्योंकि उन्हें ये 'आरामदेह'लगता है। अगर आप इस श्रेणी में हैं तो याद रखिए कि टाँगों या बाँहों की कोई भी मुद्रा आपको तभी आरामदेह लगेगी, जब आपका रवैया रक्षात्मक, नकारात्मक या संकोची हो।

कोई नकारात्मक मुद्रा आपके नकारात्मक रवैये को बढ़ा सकती है या उसे लंबे समय तक बनाए रख सकती है और बाकी लोग आपको संदेही, रक्षात्मक या शामिल न होने वाले के रूप में देख सकते हैं। सकारात्मक और खुली हुई मुद्राओं के इस्तेमाल का अभ्यास करें; इससे आपका आत्मविश्वास बढ़ेगा और लोग आपको अधिक सकारात्मक रूप में देखेंगे।

टाँगों का लिपटना

इस मुद्रा का इस्तेमाल विशेष तौर पर महिलाओं द्वारा अधिक किया जाता है, यह शर्मीली व संकोची महिला और अंशकालिक कलाबाज़ की निशानी है। इमसें एक पैर को दूसरी टाँग पर लपेटा जाता है, जो असुरक्षित रवैया दिखाता है और शरीर के ऊपरी हिस्से के सहज होने के बावजूद इससे पता चलता है कि महिला किसी कछुए की तरह अपने खोल में सिमट गई है। यदि आप इस खोल को खोलना चाहते हैं तो आपको गर्मजोशी भरा, शांत व दोस्ताना तरीका अपनाना होगा।



शर्मीले, संकोची लोग यह मुद्रा अपनाते हैं

समानांतर टाँगें

महिलाओं की टाँगों और कूल्हों की अस्थि संरचना के कारण वे इस मुद्रा को अपना सकती हैं, पुरुष ऐसा नहीं कर सकते, इसलिए इसे स्त्रीत्व के सशक्त संकेत के रूप में देखा जाता है। आश्चर्य की बात नहीं कि टाँगों के मूल्यांकन के हमारे सर्वेक्षण में 86 प्रतिशत से अधिक पुरुषों ने इसे महिलाओं के बैठने की सबसे आकर्षक स्थिति बताया।

पुरुषों ने बैठी हुई महिलाओं की समानांतर टाँगों को अपनी सबसे पसंदीदा स्थिति बताया

इसमें एक टाँग दूसरी पर रखी जाती है, जिससे वह ज़्यादा सेहतमंद और युवा दिखती है। प्रजनन के दृष्टिकोण से पुरुषों को यह मुद्रा आकर्षित करती है। बर्ताव के तरीके और मॉडलिंग की कक्षाओं में महिलाओं को यह मुद्रा सिखाई जाती है। इसे टाँगों को लगातार मोड़ने और खोलने की मुद्रा से अलग करके देखा जाना चाहिए, जिसे महिलाएँ तब अपनाती हैं, जब वे अपने पसंदीदा पुरुष का ध्यान अपनी टाँगों की तरफ़ खींचना चाहती हैं।

अपने पैर को सही दिशा में उठाकर सही कदम बढ़ाएँ

जब हम किसी बातचीत या व्यक्ति में रुचि लेते हैं तो हम उससे अपनी दूरी को कम करने के लिए एक पैर आगे बढ़ाते हैं। अगर हम चुप रहने वाले हैं या हमारी दिलचस्पी नहीं है तो हम अपने पैर को वापस खींच लेते हैं और बैठे होने की स्थिति में उन्हें कुर्सी के नीचे कर लेते हैं।

पुरुष एक पैर बढ़ाकर अपना क्रॉच प्रदर्शित कर रहा है; महिला या तो असमंजस में है या उसकी दिलचस्पी नहीं है

चित्र में प्रणय-निवेदन की अपनी पुरुषोचित शैली अपनाते हुए पुरुष अपनी दिलचस्पी जता रहा है। उसका पैर आगे की ओर बढ़ा है, टाँगें फैली हैं, क्रॉच सामने है और बाँहें खुली हैं, जिससे

उसका आकार बड़ा लग रहा है और वह अधिक जगह घेरे हुए है।

महिला भी अपने शारीरिक हावभाव के ख़ास तरीके से उसे बढ़ावा न देने का संकेत दे रही है। उसकी टाँगें एक साथ हैं, शरीर पुरुष से परे है, बाँहें मुड़ी हैं और उसने कम से कम जगह घेरी हुई है। शायद पुरुष अपना समय बर्बाद कर रहा है।

सारांश

हमारे पैर बताते हैं कि हम कहाँ जाना चाहते हैं और हम किसे पसंद या नापसंद करते हैं। अगर आप महिला हैं, तो बिज़नेसमैन के साथ बैठे रहने की स्थिति में अपनी टाँगें तभी मोड़े जब आपने कोई ए-लाइन या घुटनों तक की ड्रेस पहनी है। किसी भी महिला की जाँघे लगभग सभी पुरुषों का ध्यान भटकाती हैं और उनका ध्यान उसकी बातों पर कम रहता है। वे उस महिला को तो याद रखेंगे, लेकिन उसकी अधिकतर बातें उन्हें याद नहीं रहेंगी। बिज़नेस की दुनिया में बहुत सी महिलाएँ छोटी ड्रेस पहनती हैं, क्योंकि मीडिया उन पर ऐसा दिखने का दबाव डालता है। सभी महिला टेलीविज़न प्रस्तुतकर्ताओं को छोटे कपड़े पहनने पड़ते हैं और टाँगों का प्रदर्शन करना पड़ता है। इसका कारण यह है कि अध्ययनों से साबित हुआ है कि ऐसे में पुरुष दर्शक लंबे समय तक कार्यक्रम देखेंगे, लेकिन यही अध्ययन बताते हैं कि किसी कार्यक्रम में महिला जितनी अधिक टाँगें दिखाएगी, पुरुषों को उसकी बात उतनी ही कम याद रहेगी। एक सीधा सा नियम है कि सामाजिक स्थितियों में महिलाओं द्वारा टाँगें मोड़ना सही हो सकता है, लेकिन बिज़नेस में ऐसा न करें। अगर आप पुरुष हैं और महिलाओं के साथ काम करते हैं तो आप पर भी यही नियम लागू होता है कि अपने घुटनों को एक साथ रखें।

अध्याय 11

दैनिक जीवन में दिखने वाली 13 सबसे आम मुद्राएँ

कार्यालय में पुरुषों की ये भाव-भंगिमाएँ महिलाओं को फूटी आँख नहीं भाती

लोग इस बात पर बहुत कम ध्यान देते हैं कि उनके द्वारा अपनाए गए नॉन-वर्बल संकेतों का क्या असर पड़ता है। उदाहरण के लिए, जब कोई व्यक्ति दूसरे को गले लगाता है तो आख़िर में पीठ पर दी जाने वाली थपकी को स्नेह का संकेत समझ लिया जाता है, ठीक उसी तरह जैसे किसी के गाल के बगल में आवाज़ के साथ दिए चुम्बन को भी स्नेह मान लिया जाता है। सच्चाई यह है कि यह थपकी किसी पेशेवर पहलवान द्वारा दूसरे को दांव ख़त्म करने और पकड़ ढीली करने का संकेत है। अगर आप किसी को गले नहीं लगाना चाहते, लेकिन आपसे पहले लोगों द्वारा ऐसा किए जाने के कारण मजबूरी में आपको भी वही करना पड़ रहा है, तो संभव है कि आप गले लगने से पहले ही हवा में थपकियाँ देने लगें। आवाज़ के साथ हवा में दिया गया चुम्बन दरअसल यह दिखाता है कि हम उस इंसान को चूमना नहीं चाहते।

अधिकतर लोग पकड़ तोड़ने के लिए कंधे पर थपकी देते हैं - सच्चा आलिंगन करने वाले कसकर गले लगते हैं। महिला की पकड़ मज़बूत थी, लेकिन पुरुष तेज़ी से थपकी दे रहा था।
इस अध्याय में सिर की कुछ सबसे आम मुद्राओं और शारीरिक मुद्रा समूहों के बारे में पढ़ेंगे, जिन्हें हम अपने दैनिक जीवन में अक्सर देखते हैं।

सिर झुकाकर हिलाना (हेड नॉड)

अधिकतर संस्कृतियों में सिर हिलाने को 'हाँ' या सहमति के रूप में देखा जाता है। यह सिर झुकाने का छोटा रूप हैं, जब व्यक्ति सिर झुकाने के लिए बढ़ता तो है लेकिन उससे पहले ही रुक जाता है। सिर झुकाना समर्पण की मुद्रा है, इसलिए सिर हिलाना यह दर्शाता है कि हम सामने वाले व्यक्ति के दृष्टिकोण से सहमत हैं। जन्म से मूक-बधिर और दृष्टिहीन लोगों पर हुए शोध दर्शाते हैं कि वे भी 'हाँ'कहने के लिए इस मुद्रा का इस्तेमाल करते हैं, जिससे लगता है कि यह समर्पण की जन्मजात मुद्रा है।

भारत में 'हाँ' जताने के लिए सिर को काँपने की मुद्रा में हिलाया जाता है। पश्चिमी जगत और यूरोपीय लोगों के लिए यह थोड़ा असमंजस भरा हो सकता है, क्योंकि उनकी इस मुद्रा का मतलब होता है, 'शायद हाँ, शायद नहीं।' जैसा कि हम पहले भी बता चुके हैं, जापान में सिर हिलाने का यह मतलब ज़रूरी नहीं कि 'हाँ, मैं सहमत हूँ' बल्कि अक्सर इसका अर्थ होता है, 'हाँ, मैंने आपकी बात सुन ली है।'

सिर हिलाने की उत्पत्ति गौण दिखने के लिए प्रयुक्त सिर झुकाने से हुई।

अरब देशों में लोग एक बार सिर को ऊपर की ओर करते हैं, जिसका अर्थ 'नहीं' होता है, जबकि बुल्गारिया निवासी 'नहीं' की सामान्य मुद्रा का इस्तेमाल 'हाँ' कहने के लिए करते हैं।

सिर हिलाना क्यों सीखना चाहिए

अधिकतर लोगों ने अपनी बात मनवाने के तौर पर सिर हिलाने के तरीके की अहमियत को नहीं समझा है। शोध दिखाते हैं कि श्रोताओं द्वारा नियमित अंतराल पर तीन बार सिर हिलाने पर वक्ता

सामान्य से तीन-चार गुना ज़्यादा बात करते हैं। सिर हिलाने की गति से श्रोता में धैर्य होने या उसकी कमी का पता चलता है। धीमी गति से सिर हिलाने का अर्थ है कि श्रोता बात में दिलचस्पी ले रहा है, इसलिए किसी व्यक्ति द्वारा बात किए जाने पर धीरे से तीन बार सिर हिलाएँ। तेज़ी से सिर हिलाने से वक्ता समझा जाता है कि आप काफ़ी सुन चुके हैं और चाहते हैं कि वह अपनी बात ख़त्म कर दे, ताकि आप अपनी बात रख सकें।

सहमति को प्रोत्साहन कैसे दिया जाए

सिर हिलाने के दो सशक्त उपयोग हैं। हमारे शारीरिक हावभाव अवचेतन स्तर पर हमारी आंतरिक भावनाओं का बाहरी प्रतिबिम्ब हैं, इसलिए अगर आप सकारात्मक महसूस कर रहे हैं, तो आपके बोलते ही आपका सिर हिलना शुरू हो जाएगा। यानी अगर आप जानबूझकर अपने सिर को हिलाने लगें तो आप सकारात्मक महसूस करने लगेंगे। दूसरे शब्दों में, सकारात्मक भावनाओं से सिर हिलने लगता है, जिससे सकारात्मक भावनाएँ पैदा होती हैं। यह कार्य और कारण का परिणाम है।

सिर हिलाना संक्रामक होता है। अगर कोई आपकी बात सुनकर सिर हिला रहा है, तो आप भी उस व्यक्ति की बात से सहमत न होने के बावजूद सिर हिलाने लगेंगे। सिर हिलाकर आप लोगों से संपर्क बना सकते हैं, उनकी सहमति और सहयोग प्राप्त कर सकते हैं। हर बार अपना वाक्य समाप्त करके आप दूसरों की स्वीकृति पाने के लिए पूछ सकते हैं, 'है न?', 'आप मानते हैं?', 'बात सही है न?' या 'ठीक है?' ऐसे में जब वक्ता और श्रोता, दोनों अपने सिर हिलाते हैं तो श्रोता सकारात्मक महसूस करता है, जिससे कि आपकी बात से उनके सहमत होने की संभावना बढ़ जाती है।

सिर हिलाने से सहयोग और सहमति को बढ़ावा मिलता है।

जब श्रोता आपके द्वारा पूछे गए प्रश्न का उत्तर दे रहा हो तो उस दौरान सिर हिलाएँ। उसकी बात समाप्त हो जाने पर प्रति सेकेंड की दर से फिर पाँच बार अपना सिर हिलाएँ। आपके चार बार ऐसा करने पर श्रोता फिर से बोलना शुरू कर देगा और आपको अधिक जानकारी देगा। जब तक आप अपनी ठुड्डी पर हाथ रखकर मूल्यांकन की मुद्रा में बैठकर शांत रहेंगे, तब तक आप पर बोलने का दबाव नहीं होगा और आप किसी प्रश्नकर्ता जैसे नहीं लगेंगे। बात सुनते हुए अपने हाथ को अपनी ठुड्डी पर ले जाकर उसे धीरे से सहलाएँ, क्योंकि जैसा कि पहले भी बताया जा चुका है, इससे बाकी लोगों को बोलते रहने का प्रोत्साहन मिलता है।

सिर ज़ोर से हिलाना (हेड शेक)

शोध यह भी दर्शाते हैं कि 'नहीं' जताने वाले हेड शेक यानी ज़ोर से सिर हिलाने की क्रिया संभवतः जन्मजात है और विकासमूलक जीवविज्ञानियों का मानना है कि मानवों द्वारा सीखी गई यह पहली मुद्रा है यह नियम कहता है कि पर्याप्त दूध पीने के बाद नवजात शिशु दूध पीने से मना करने के लिए अपने सिर को एक ओर से दूसरी ओर ले जाता है। इसी प्रकार पर्याप्त खाना खा

चुका छोटा बच्चा खाने से मना करने के लिए ऐसे ही सिर हिलाता है।

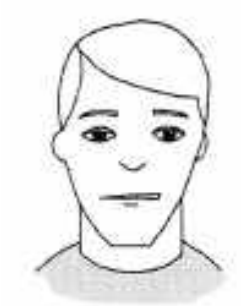
सिर हिलाने की उत्पत्ति स्तनपान से हुई है।

जब कोई आपको राज़ी करने की कोशिश करता है तो गौर करें कि सहमति की बात करने पर वह हेड शेक का कैसे इस्तेमाल करता है। जब कोई व्यक्ति एक ओर से दूसरी ओर सिर हिलाते हुए कहता है, 'मैं आपका दृष्टिकोण देख सकता हूँ', या 'यह बढ़िया लग रहा है', या हम बिज़नेस ज़रूर करेंगे', तो वह विश्वसनीय लग सकता है, लेकिन हेड शेक की मुद्रा उसके नकारात्मक रवैये का संकेत देती है और ऐसे में आपको उस पर विश्वास नहीं करना चाहिए।

कोई भी महिला सिर ज़ोर से हिलाते हुए 'आइ लव यू' कहने वाले पुरुष का विश्वास नहीं करती। जब बिल क्लिंटन ने मोनिका लिवेंस्की प्रकरण में अपना प्रसिद्ध वाक्य कहा, 'उस महिला के साथ मेरे शारीरिक संबंध नहीं हैं,' तो उन्होंने हेड शेक नहीं अपनाया।

सिर की आधारभूत स्थितियाँ

1. सिर उठाना (हेड अप)



स्थिर चेहरे वाली मुद्रा

सिर की तीन आधारभूत स्थितियाँ होती हैं। पहली में सिर उठा हुआ होता है और ऐसा व्यक्ति कही गई बात पर निष्पक्ष रवैया रखता है। सिर स्थिर रहता है और बीच में कभी-कभार बहुत धीरे से हिलाया जाता है। इस स्थिति के साथ अक्सर गाल पर हाथ रखने की मूल्यांकन मुद्रा अपनाई जाती है।

मारग्रेट थैचर निडरता व्यक्त करतीं, उभरी हुई ठुड्डी की मुद्रा में

सिर उठाते हुए अगर ठुड्डी बाहर की ओर उभरी हो तो यह श्रेष्ठता, निडरता या अहंकार का संकेत है। व्यक्ति जानबूझकर अपने गले को सामने करता है, जिससे उसका कद बढ़ जाता है और वह आपको नीची नज़र से देख सकता है। टेस्टोस्टेरॉन के उच्च स्तर के कारण ठुड्डियाँ बड़ी हो जाती हैं, इसलिए उभरी ठुड्डियों को शक्ति और आक्रामकता से जोड़ा जाता है।

2. सिर एक ओर झुकाना (हेड टिल्ट)

सिर को दाई या बाई ओर झुकाना समर्पण का संकेत है, क्योंकि इसमें गर्दन व गला सामने होता है और इंसान अपने आकार से छोटा और कम ख़तरनाक लगता है। शायद इसकी उत्पत्ति शिशु द्वारा अपने माता-पिता के कंधे या छाती पर सिर टिकाने से हुई हो। इस मुद्रा द्वारा संप्रेषित समर्पण और कम ख़तरनाक होने के अर्थ को अवचेतन तौर पर सभी लोग, विशेषकर महिलाएँ समझ लेती हैं।

हेड टिल्ट गले को सामने करता है और व्यक्ति अधिक छोटा और दब्बू लगता है

चार्ल्स डार्विन पहले व्यक्ति थे, जिन्होंने गौर किया कि मनुष्य और पशु, ख़ासकर कुत्ते, किसी चीज़ में दिलचस्पी लेने पर अपना सिर एक ओर झुका लेते हैं। महिलाएँ उन पुरुषों के सामने ये मुद्रा अपनाती हैं, जिन्हें वे पसंद करती हैं, क्योंकि अधिकतर पुरुषों को ऐसी महिलाएँ आकर्षक लगती हैं, जो ख़तरनाक न हों और समर्पण दिखाएँ।

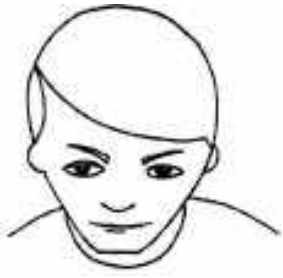
सिर को एक ओर करके गर्दन के प्रदर्शन को अधिकतर लोग सहजता से समझ लेते हैं।

पिछले दो हज़ार साल की पेंटिंग्स का अध्ययन दिखाता है कि पुरुषों के मुकाबले तीन गुना अधिक महिलाओं को हेड टिल्ट का इस्तेमाल करते दिखाया गया, विज्ञापनों में भी पुरुषों के मुकाबले महिलाएँ सिर को तीन गुना अधिक एक ओर झुकाती हैं। इससे यही स्पष्ट होता है कि कैसे अधिकतर लोग सहज तौर पर यह जानते हैं कि गर्दन का प्रदर्शन समर्पण दिखाता है। पुरुषों के साथ बिज़नेस नेगोसिएशन में महिलाओं को अपने सिर को सीधा ही रखना चाहिए।

अगर आप कोई प्रेज़ेंटेशन या भाषण दे रहे हों, तो अपने श्रोताओं में इस मुद्रा को देखने की कोशिश करें। अगर लोग सिर को एक ओर झुकाकर, आगे बढ़कर ठुड्डी पर अपना हाथ ले जाने की मूल्यांकन मुद्राएँ अपना रहे हैं, तो आपकी बात वे समझ रहे हैं। आप भी किसी की बात सुनते हुए हेड टिल्ट और हेड नॉड का प्रयोग करें, इससे सुनने वाला आपके प्रति विश्वास महसूस करने लगेगा, क्योंकि आप पर उसे भरोसा होगा उसे आप आक्रामक नहीं लगेंगे।

3.सिर नीचे करना (हेड डाउन)

जब ठोड़ी नीचे हो, तो यह इस बात का संकेत है कि नकारात्मक, आलोचनात्मक या आक्रामक रवैया मौजूद है। आलोचनात्मक मूल्याँकन मुद्राएँ सिर नीचे किए जाने पर अपनाई जाती हैं और जब तक व्यक्ति का सिर नहीं उठता या एक ओर नहीं झुकता, तब तक समस्या बनी रहती है। प्रोफ़ेशनल प्रेज़ेंटर्स और प्रशिक्षकों का सामना ऐसे श्रोताओं से अक्सर होता है, जो सिर नीचे करके अपनी छाती पर बाँहें मोड़कर रखते हैं।



हेड डाउन असहमति या उदासी दिखाता है

अनुभवी कॉन्फ्रेंस स्पीकर्स और प्रेज़ेंटर्स अपने प्रेज़ेंटेशन से पहले श्रोताओं को ख़ुद से जोड़ने और उनकी भागीदारी सुनिश्चित करने के लिए कदम उठाते हैं। इससे श्रोताओं के सिर उठ जाते हैं और वे सक्रिय रूप से शामिल हो जाते हैं। अगर वक्ता की तरकीब काम कर गई तो कुछ देर में श्रोता अपना सिर एक ओर झुका लेंगे।

अंग्रेज़ों की अभिवादन की अजीब सी मुद्रा है, जिसे हेड ट्विस्ट कहा जाता है। इसमें सिर को नीचे करते हुए उसे एक ओर ट्विस्ट या झटका दिया जाता है। इसकी उत्पत्ति मध्यकालीन समय में हुई थी, जब पुरुष अभिवादनस्वरूप अपना हैट उतारते थे। यह सिर को थोड़ा झुकाकर, हैट को छूने के रूप में विकसित हुई और आधुनिक समय में हेड ट्विस्ट में तब्दील हो गई, जिसमें किसी से मिलने पर सैल्यूट या माथे पर थपकी दी जाती है।

कंधे उठाते हुए सिर नीचे करना (हेड श्रग)

कंधे उठाकर सिर को उनके बीच झुकाने से हमारी संवेदनशील गर्दन और गला चोट से बच जाता है। जब कोई व्यक्ति अपने पीछे से कोई ऊँची आवाज़ सुनता है या उसे लगता है कि कोई उस पर गिरने वाला है, तो यह मुद्रा अपनाई जाती है। जब निजी या कामकाजी परिस्थिति में इसका इस्तेमाल किया जाता है, तो इसका आशय विनम्र क्षमायाचना होता है और इससे किसी भी प्रकार की मुठभेड़ से बचा जा सकता है, जिसमें आप आत्मविश्वासी लगने की कोशिश कर रहे हों।

जब कोई व्यक्ति ऐसे लोगों के नज़दीक से गुज़रता है, जो बातचीत कर रहे हों, किसी के दृष्टिकोण की प्रशंसा कर रहे हों या किसी की बात सुन रहे हों, तो वह अपने सिर को नीचे कर कंधे अंदर की ओर कर लेता है और छोटा व कम महत्त्वपूर्ण दिखने की कोशिश करता है। मातहत कर्मचारी अपने से वरिष्ठ लोगों की ओर बढ़ते हुए इसे अपनाते हैं, इससे लोगों के बीच दर्जे और सत्ता संघर्ष का पता चलता है।

छोटा दिखने की कोशिश, ताकि किसी को बुरा न लगे

काल्पनिक रोएँ निकालना

जब कोई व्यक्ति अन्य लोगों के विचारों या रवैये से असहमत होता है, लेकिन कुछ कहना नहीं चाहता तो उसका नज़रिया अन्य मुद्राओं से दिखाई देता है, यानी अनजाने ही उसके शारीरिक हावभाव उसके द्वारा दबाई गई राय को उजागर कर देते हैं। अपने कपड़ों से काल्पनिक रोएँ निकालना एक ऐसी ही मुद्रा है। ऐसा व्यक्ति यह मामूली सी बेमतलब हरकत करते हुए अक्सर नीचे की ओर और लोगों से हटकर कहीं और देखता है। यह असहमति का आम संकेत है और स्पष्ट तौर पर बताता है कि हर चीज़ पर सहमति की बात करने के बावजूद कही गई बातें उसे पसंद नहीं आ रही।

रोएँ निकालने वाले की अपनी गुप्त राय है और वह इसे बताना नहीं चाहता

अपनी हथेलियाँ सामने करके उस व्यक्ति से कहें, ‘‘आपका क्या विचार है?’ या फिर ‘मुझे लगता है कि इस बात पर आपकी कोई राय है। क्या आप उसे बताएँगे?’ पीछे टिककर बैठे, बाँहें अलग रखें और हथेलियाँ सामने कर जवाब का इंतज़ार करें। अगर वह आपकी राय से सहमति जताने के बाद भी काल्पनिक रोएँ निकालना नहीं छोड़ता, तो आपको सीधे ही उसे पूछकर उसकी छिपी हुई आपत्तियों को जानना होगा।

हम कैसे दिखाते हैं कि हम कार्यवाही के लिए तैयार हैं

लड़ने या प्रणय-निवेदन की रीतियों के लिए बड़ा दिखने के लिए पक्षी अपने पंख फैला लेते हैं, मछलियाँ पानी ग्रहण कर अपना आकार बढ़ा लेती हैं और कुत्ते-बिल्लियाँ अपने रोएँ खड़े कर लेते हैं। रोमविहीन मनुष्य के शरीर पर अब मोटी खाल नहीं है कि डरने या क्रोधित होने पर वह उसे फुलाकर रौबदार लगे। किसी डरावनी फ़िल्म का ज़िक्र करते हुए हम अक्सर कहते हैं, 'उससे मेरे रोंगटे खड़े हो गए'; किसी से गुस्सा होने पर हम कहते हैं, 'उसके कारण मेरे गर्दन के बाल खड़े हो गए'; किसी के प्रेम में डूबने पर हम कहते हैं कि वे हमें 'रोमांचित करते' हैं। ये सभी उन स्थितियों में हमारे शरीर की प्रतिक्रिया है, जिनमें हम खुद को बड़ा दिखाने की कोशिश करते हैं। हमारी त्वचा पर मौजूद इरेक्टर पिले माँसपेशियों के कारण ऐसा होता है, जो हमारी अस्तित्वहीन खाल को खड़ा करने की कोशिश करती हैं। आधुनिक मनुष्य ने शारीरिक रूप से खुद को बड़ा दिखाने के लिए एक मुद्रा का आविष्कार किया है और वह है, कूल्हों पर हाथ रखना।

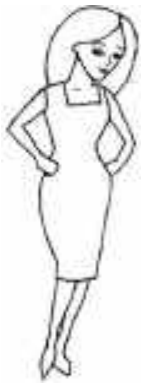
उठी हुई, सुस्पष्ट कोहनियाँ प्रभुत्व जमाने की तत्परता दिखाती हैं, अंदर की ओर मुड़ी कोहनियाँ और एक ओर झुका सिर समर्पण दिखाता है।

अपने माता-पिता से बहस करते हुए बच्चे, अपनी बारी की प्रतीक्षा में धावक, प्रतियोगिता शुरू करने का इंतज़ार करता बॉक्सर और अपने क्षेत्र में घुस आए अन्य पुरुषों*रखने को नॉन-वर्बल चुनौती देने वाले पुरुष अपने कूल्हों पर हाथ रखने की मुद्रा अपनाते हैं। हर उदाहरण में अपनाई गई कूल्हों पर हाथ रखने की स्थिति एक सार्वभौमिक मुद्रा है, जिसका इस्तेमाल यह बताने में किया जाता है कि वह व्यक्ति कार्यवाही के लिए तैयार है। इससे वह अधिक जगह घेरता है और निकली हुई कोहनियाँ हथियार का काम करती हैं, जिससे पास आने वाले या वहाँ से गुज़रने वाले लोगों को रोका जा सकता है। आधी उठी हुई बाँहें हमले की तैयारी दिखाती हैं और लड़ाई के दौरान काउबॉय यही मुद्रा अपनाते हैं। कूल्हे पर रखा एक हाथ भी यही संदेश देता है, ख़ासकर जब वह शिकार की दिशा में हो। इसका इस्तेमाल हर*का जगह किया जाता है और मलेशिया में तो यह गुस्से या नाराज़गी का संदेश देता है।

इसे 'तैयारी' की मुद्रा के रूप में भी जाना जाता है, यानी वह व्यक्ति कार्यवाही के लिए तैयार है, हर जगह इसे सूक्ष्म तरीके के आक्रामक रवैये के रूप में समझा जाता है। इसे सफल व्यक्ति की मुद्रा भी कहा जाता है, जिसे ऐसे लक्ष्य-केंद्रित व्यक्ति से जोड़ा जाता है जो अपने उद्देश्य के लिए या फिर किसी कार्यवाही के लिए तैयार है। पुरुष अक्सर अपने निश्चयात्मक रवैये को दिखाने के लिए महिलाओं के सामने यह मुद्रा अपनाते हैं।

कूल्हों पर हाथ रखकर आप अधिक जगह घेरते हैं, इसलिए अधिक बड़े और सुस्पष्ट दिखते हैं

किसी व्यक्ति के रवैये का सही मूल्यांकन करने के लिए परिस्थितियों तथा कूल्हे पर हाथ रखने की मुद्रा से पहले के शारीरिक हावभाव पर गौर किया जाना ज़रूरी है। उदाहरण के लिए, आक्रामक मुद्रा अपनाते समय व्यक्ति का कोट खुला था या कूल्हों पर पीछे किया गया था या फिर उसके कोट के बटन बंद थे? कोट बंद होना हताशा दिखाता है, जबकि खुला हुआ पीछे किया गया कोट सीधी आक्रामकता दिखाता है, क्योंकि वह व्यक्ति निडरता का प्रदर्शन करते हुए अपने आगे के हिस्से को सामने कर रहा है। ज़मीन पर बराबर दूरी पर पैर जमाकर या मुट्ठियाँ कसकर इस स्थिति को और मज़बूत किया जाता है।



अपने कूल्हों पर हाथ रखकर मॉडल्स कपड़ों को आकर्षक बनाती हैं

पेशेवर मॉडल्स इस आक्रामक व तत्पर रहने के मुद्रा समूहों का इस्तेमाल यह जताने के लिए करती हैं कि उनके कपड़े आधुनिक, आत्मविश्वासी, प्रगतिशील महिला के लिए हैं। कई बार एक ही हाथ को कूल्हे पर रखा जाता है और दूसरे से कोई अन्य मुद्रा अपनाई जाती है। ऐसा अक्सर उन महिलाओं द्वारा किया जाता है, जो इस मुद्रा के साथ ही कूल्हे को एक ओर झुकाकर प्रजननसूचक कमर व कूल्हे के अनुपात पर बल देकर लोगों का ध्यान अपनी ओर खींचना चाहती हैं। प्रणनिवेदन में पुरुष व महिला, दोनों ही अपनी ओर ध्यान खींचने के लिए कूल्हे पर हाथ रखने की मुद्रा नियमित रूप से अपनाते हैं।

काउबॉय की मुद्रा

बेल्ट या जेब के ऊपरी हिस्से में ठूँसे हुए अँगूठे जननांग क्षेत्र के गठन को स्पष्ट करते हैं और इसका इस्तेमाल मुख्यतया यौन रूप से आक्रामक पुरुषों द्वारा किया जाता है। टीवी पर दिखाई जाने वाली यह आम मुद्रा है, जिसके द्वारा दर्शकों के पसंदीदा बंदूकधारी के पौरुष का प्रदर्शन किया जाता है।

काउबॉय की मुद्रा - उसकी उँगलियाँ उस ओर इशारा करती हैं, जहाँ वह आपका ध्यान आकर्षित करना चाहता है

मज़ाक में इसे लंबे अँगूठे वाला आदमी भी कहा जाता है, इसमें बाँहें तैयारी की स्थिति में होती हैं, हाथ प्रमुख संकेतक का काम करते हैं और क्रॉच स्पष्ट दिखाई देता है। पुरुष अपने क्षेत्र की सीमा तय करने या अन्य पुरुषों को अपनी निडरता दिखाने के लिए इस मुद्रा को अपनाते हैं। नरवानर भी यही करते हैं, लेकिन बेल्ट और पतलून के बिना।

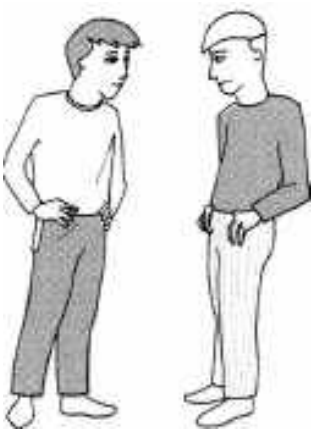
यह मुद्रा अन्य लोगों को बताती है, 'मैं जोशीला हूँ, मैं प्रभुत्व जमा सकता हूँ'यही कारण है कि शिकार की टोह में निकले पुरुषों में यह आम है। किसी महिला से बात करते हुए अगर पुरुष ऐसे खड़ा है, उसकी पुतलियाँ फैली हुई हैं और उसका पैर महिला की ओर संकेत कर रहा है, तो महिलाएँ इस स्थिति को आसानी से समझ लेती हैं। इस मुद्रा से पुरुष की पोल खुल जाती है और अनजाने ही वह अपने दिमाग में चल रही बात महिला तक पहुँचा देता है।

यौन रूप से बेधड़क महिला

इस मुद्रा का उपयोग मुख्यतया पुरुष करते हैं, लेकिन जीन्स और पतलून पहनने वाली महिलाएँ भी ऐसा करते देखी जाती हैं। ड्रेसेज़ या स्कर्ट्स पहनने वाली यौन रूप से बेधड़क (सेक्शुअली असर्टिव) महिलाएँ बेल्ट या जेब में एक या दोनों अँगूठों को डालती हैं।

प्रतियोगता का जायज़ा लेना

अगले चित्र में दो पुरुषों को कूल्हे पर हाथ रखकर और बेल्ट में अँगूठे डालने की मुद्राएँ अपनाते हुए एक-दूसरे का जायज़ा लेते हुए दिखाया गया है। दोनों किसी एक कोण पर एक-दूसरे से दूर हैं और उनके शरीर के निचले हिस्से शांत हैं, इसलिए यह माना जा सकता है कि अवचेतन तौर पर दोनों एक-दूसरे का मूल्याँकन कर रहे हैं और उनके बीच टकराव की आशंका कम है।



एक-दूसरे का जायज़ा लेते हुए

इनकी बातचीत सामान्य या दोस्ताना लग सकती है, लेकिन माहौल तब तक तनावमुक्त नहीं हो सकता, जब तक कि वे कूल्हों से हाथ न हटा दें और खुली मुद्राएँ न अपना लें या सिर को एक ओर न झुका लें।

अगर ये दोनों पुरुष आमने-सामने खड़े होते, उनकी टाँगें फैली होतीं और पैर ज़मीन पर टिके होते, तो लड़ाई की आशंका हो सकती थी।

आक्रामक रवैया दिखाता हुआ मुद्रा समूह

अडॉल्फ़ हिटलर प्रचार के लिए ली गई तस्वीरों में प्रभुत्वशाली दिखने के लिए कूल्हों पर हाथ

रखने की मुद्रा अपनाता था, लेकिन फिर भी अपने एकमात्र अंडकोष को छिपाने के लिए अपने बाएं हाथ को शरीर के दूसरी ओर ले जाने से रोक नहीं पाता था।

विरोधाभासी संकेत : दायाँ हाथ आक्रामकता दिखाते हुए, जबकि बायाँ हाथ शरीर के अगले हिस्से की रक्षा करता हुआ

टाँगें फैलाना

यह लगभग पूरी तरह से नरों की मुद्रा है और वानरों द्वारा भी अन्य वानरों पर प्रभुता जमाने की कोशिश में इसका प्रयोग किया जाता है। घायल होने से बचने के लिए वे अपनी टाँगें फैला देते हैं और सबसे बड़ा प्रदर्शन करने वाले को सबसे प्रभुत्वशाली माना जाता है। ऐसा ही मनुष्यों में नरों के साथ होता है। यह अक्सर अनजाने में होता है, लेकिन इससे सशक्त संदेश दिया जाता है। एक पुरुष द्वारा अपनी टाँगें फैलाए जाने के बाद अन्य पुरुष भी स्थिति बनाए रखने के लिए ऐसा ही करते हैं, लेकिन तब इसका नकारात्मक असर पड़ता है जब कोई पुरुष महिलाओं के सामने ऐसा करता है और वह भी कामकाज की स्थितियों में, क्योंकि महिलाएं जवाब में ऐसा नहीं कर पातीं।

कामकाज की स्थितियों में जब कोई पुरुष अपनी टाँगे फैलाता है तो महिला इसे धौंस जमाने के रूप में देखेगी

मीटिंग्स की हमारी वीडियो रिकॉर्डिंग से पता चला कि ऐसा होने पर कई महिलाएं अपनी टाँगें और बाँहें मोड़ लेती हैं, जिससे वे रक्षात्मक स्थिति में आ जाती हैं। यहां पुरुषों के लिए स्पष्ट सलाह है - बिज़नेस मीटिंग्स में अपनी टाँगें एक साथ रखें। अगर आप महिला हैं और आपका सामना अक्सर क्रॉच प्रदर्शन करने वाले पुरुष से होता है, तो ऐसे में कोई प्रतिक्रिया न दें। अगर आप प्रतिरक्षात्मक तरीके से प्रतिक्रिया करेंगी तो यह आपके ख़िलाफ़ जा सकता है। इसके बजाय उसके क्रॉच को संबोधित करने की कोशिश करें, जैसे, 'बॉब, आपकी बात सही है' और 'मैं देख सकती हूँ कि यह बात कहाँ से आई है', इससे उसे सबक मिल जाएगा और सही समय पर इसके इस्तेमाल से हँसने का बहाना मिल जाएगा।

कुर्सी के हत्थे पर टाँग रखना

यह अधिकतर पुरुषों द्वारा किया जाता है, क्योंकि इसमें टाँगें फैलाई जाती हैं। इससे न केवल कुर्सी पर पुरुष का स्वामित्व स्पष्ट होता है, बल्कि यह भी पता चलता है कि उसका रवैया कितना अनौपचारिक और आक्रामक है।

अनौपचारिकता, उदासीनता और सरोकार की कमी

दो पुरुष मित्रों को इस तरह बैठे रहकर एक-दूसरे के साथ हँसते हुए और मज़ाक करते हुए देखा जा सकता है, लेकिन हम अलग परिस्थितियों में इसके असर पर विचार करते हैं। मान लीजिए, किसी कर्मचारी की कोई निजी समस्या है और वह अपने बॉस के पास सलाह के लिए जाता है। अपनी समस्या बताते हुए वह आगे की ओर झुकता है, उसके हाथ घुटनों पर हैं, सिर झुका है और चेहरे पर निराशापूर्ण भाव के साथ वह धीमी आवाज़ में बात करता है। बॉस शांति से उसकी बात सुनता है और फिर कुर्सी पर पीछे टिककर अपना एक पाँव उसके हत्थे पर रख देता है। अब बॉस के रवैये में कोई चिंता नहीं, बल्कि वह अब उदासीन हो गया है। अन्य शब्दों में, उसे कर्मचारी या उसकी समस्या से कोई सरोकार नहीं और वह यह भी महसूस कर सकता है कि 'वही पुरानी कहानी' सुनाकर उसका समय बर्बाद किया जा रहा है।

तो बॉस किस चीज़ को लेकर उदासीन था? हो सकता है कि उसने समस्या पर गौर किया हो, फिर सोचा हो कि वह कोई बड़ी समस्या नहीं है और उसकी दिलचस्पी ख़त्म हो गई हो। संभव है कि वह अपने कर्मचारी से कहे कि वह चिंता न करे, समस्या दूर हो जाएगी। जब तक बॉस की टाँग कुर्सी के हत्थे पर रहेगी, उसकी उदासीनता बरकरार रहेगी। उस कर्मचारी के दफ्तर से निकलने के बाद वह राहत की साँस लेकर कहेगा, 'शुक्र है, वह चला गया!' और अपनी टाँग कुर्सी के हत्थे से हटा लेगा।

नेगोसिएशन के दौरान कुर्सी के हत्थे पर टाँग रखने से किसी को भी परेशानी हो सकती है और ऐसे में ज़रूरी है कि उस व्यक्ति की स्थिति बदली जाए, क्योंकि जितनी देर वह उस मुद्रा में रहेगा, उतनी देर तक उसका उदासीन या आक्रामक रवैया बरकरार रहेगा। इसका आसान तरीका यह है कि उसे आगे झुकने के लिए या फिर किसी चीज़ को देखने के लिए कहा जाए, और अगर आप मज़ाकिया रवैया अपना सकते हैं तो उसे कहें कि उसकी पतलून की सिलाई बीच वाले हिस्से से निकल गई है।

कुर्सी पर दोनों ओर टाँगें फैलाना

सदियों पहले इंसान दुश्मनों के भाले और गदा से बचने के लिए ढाल का इस्तेमाल करते थे और आज सभ्य आदमी को जब शारीरिक या शाब्दिक हमले की आशंका होती है, तो वह अपने पास मौजूद चीज़ों का इस्तेमाल कर इसी रक्षात्मक बर्ताव को अपनाता है। गेट, चौखट, चारदीवारी या डेस्क के पीछे, या अपने वाहन के खुले दरवाजे के पीछे खड़े होना और कुर्सी पर उल्टा बैठकर दोनों ओर टाँग लटकाकर बैठना इसमें शामिल है।

इस तरह बैठा इंसान अपना प्रभुत्व या नियंत्रण जमाने के साथ-साथ अपने अगले हिस्से की सुरक्षा भी कर रहा है

कुर्सी का पिछला हिस्सा शरीर की रक्षा करने वाली ढाल का काम करता है और इंसान को आक्रामक और प्रभुत्वशाली व्यक्तित्व में बदल देता है। पुरुषों द्वारा टाँगें फैलाने से क्रॉच डिसप्ले भी होता है, जिससे इसमें उनका दावा भी जुड़ जाता है। इस तरह टाँगें फैलाकर बैठने वाले (स्ट्रैडलर) अधिकतर अपनी हेकड़ी जमाने वाले किस्म के होते हैं, जो बातचीत में ऊब जाने पर बाकी लोगों पर नियंत्रण जमाने की कोशिश करते हैं। कुर्सी की पीठ उन्हें समूह के किसी अन्य सदस्य के 'हमले' से सुरक्षा देती है। स्ट्रैडलर अक्सर चतुराई से इस मुद्रा को अपना लेता है और किसी का ध्यान भी उस तरफ़ नहीं जाता।

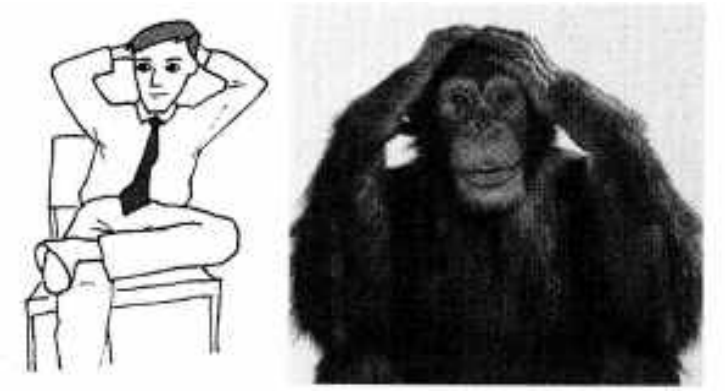
स्ट्रैडलर को निहत्था करने का सबसे आसान तरीका है उसके पीछे खड़े होना या बैठ जाना, जिससे उसे हमले की आशंका होने लगती है और उसे अपनी स्थिति बदलनी पड़ती है। समूह में होने पर यह कारगर हो सकता है, क्योंकि ऐसे में स्ट्रैडलर की पीठ लोगों के सामने होगी और उसे कोई अन्य मुद्रा अपनानी पड़ेगी।

अगर स्ट्रैडलर घूमने वाली कुर्सी पर हो तो आप क्या करेंगे? घूमने वाले झूले पर बैठकर क्रॉच दिखाते पुरुष के साथ तर्क की बात करना निरर्थक है, इसलिए आप नॉन-वर्बल तरीके से उसका सामना कर सकते हैं। खड़े होकर बातचीत करते हुए स्ट्रैडलर को देखें और उसके पर्सनल स्पेस तक पहुँच जाएँ, इससे वह घबरा सकता है और जगह से हटने की कोशिश में कुर्सी से गिर भी सकता है।

अगली बार अगर कोई स्ट्रैडलर आपसे मिलने आए तो सुनिश्चित कर लें कि वह ऐसी कुर्सी पर बैठे जिस पर हत्थे हों और वह घूमती न हो, ताकि वह अपनी पसंदीदा मुद्रा न अपना सके। ऐसी स्थिति में स्ट्रैडलर कैटापल्ट (गुलेल जैसी मुद्रा) का इस्तेमाल कर सकता है।

गुलेल जैसी मुद्रा (कैटापल्ट)

यह कूल्हों पर हाथ रखने का एक स्वरूप है, जिसे बैठने की स्थिति में अपनाया जाता है। इसमें हाथ सिर के पीछे होते हैं और कोहनियाँ बाहर की ओर होती हैं। यह भी नरों की मुद्रा है, जिसका इस्तेमाल दूसरों को भयभीत करने या उनमें निश्चिंत होने का भाव डालने के लिए होता है, ताकि वे सुरक्षा के झाँसे में आ जाएँ और वह हमला कर सके।



कैटापल्ट : कूल, आत्मविश्वासी, सब कुछ जानता है और सोचता है कि उसके पास बाकियों से ज़्यादा केले हैं

अकाउन्टेन्ट, वकील, सेल्स मैनेजर जैसे पेशेवर लोगों या फिर किसी काम में स्वयं को श्रेष्ठ मानने वाले, प्रभुत्वशाली या आत्मविश्वासी लोगों की यह पसंदीदा मुद्रा है। अगर ऐसे इंसान की सोच को पढ़ा जाए, तो वह ऐसा कुछ सोच रहा होगा, 'मेरे पास सभी जवाब हैं', या 'सब कुछ नियंत्रण में है', या फिर 'हो सकता है किसी दिन तुम भी मेरी तरह स्मार्ट बन जाओ।' मैनेजमेंट कर्मी इसका नियमित इस्तेमाल करते हैं और नए नियुक्त हुए पुरुष मैनेजर भी जल्दी ही इसका इस्तेमाल करने लगते हैं, जबकि पदोन्नति से पहले वे शायद ही कभी इसे अपनाते हों। इसे 'हरफ़नमौला' किस्म के लोग भी अपनाते हैं और इससे अधिकतर लोग उनकी धौंस में आ जाते हैं। यह उन लोगों की खास मुद्रा है, जो चाहते हैं कि आप जानें कि वे कितना कुछ जानते हैं। इसका इस्तेमाल क्षेत्रीय चिन्ह के रूप में भी किया जाता है कि उस व्यक्ति ने किसी निश्चित क्षेत्र पर अपना दावा पेश किया है।

इसके साथ अक्सर फ़िगर फोर मुद्रा या क्रॉच डिसप्ले भी अपनाया जाता है, जिससे पता चलता है कि वह व्यक्ति न केवल श्रेष्ठ महसूस कर रहा है, बल्कि वह बहस भी कर सकता है और अकड़ जमाने की कोशिश भी कर सकता है। हालात के मुताबिक इस मुद्रा के साथ आप कई तरीकों से निपट सकते हैं। आप अपनी हथेलियाँ ऊपर करके आगे झुककर कह सकते हैं, 'मैं देख सकता हूँ कि आप इसके बारे में जानते हैं। क्या आप कोई टिप्पणी करेंगे?' फिर टिककर बैठ जाएं और जवाब का इंतज़ार करें।

महिलाएँ ऐसे पुरुषों को नापसंद करती हैं जो बिज़नेस मीटिंग्स में कैटापल्ट की मुद्रा अपनाते हैं।

आप किसी चीज़ को उसकी पहुँच से दूर रखकर पूछ सकते हैं, 'क्या आपने इसे देखा, ?', इससे उसे आगे आना पड़ेगा। अगर आप पुरुष हैं तो उससे निपटने का अच्छा तरीका यह होगा कि आप उसकी मुद्रा को अपना लें, क्योंकि इससे समानता का भाव पैदा होता है। हालाँकि यह तरीका महिलाओं के मामले में कारगर नहीं होता, क्योंकि इससे उसका वक्षस्थल सामने अधिक सुस्पष्ट हो जाता है और उसके लिए यह हानिकारक हो सकता है। कैटापल्ट की कोशिश करने वाली सपाट छाती वाली महिलाओं को भी स्त्री-पुरुषों द्वारा आक्रामक माना जाता हैं।

महिलाओं के मामले में कैटापल्ट काम नहीं करता। । तब भी नहीं, जब उनकी छाती उभरी हुई न हो।

अगर आप महिला हैं और कोई पुरुष कैटापल्ट अपनाता है, तो खड़े होकर बात करना जारी रखें। इससे कैटापल्टर को बातचीत जारी रखने के लिए अपनी मुद्रा बदलनी होगी। अगर वह कैटापल्ट रोक दे, तो फिर बैठ जाएँ। उसके फिर से ऐसा करने पर खड़े हो जाएँ। यह लोगों को बताने का अनाक्रामक तरीका है कि वे आप पर रौब जमाने या आपको भयभीत करने की कोशिश न करें। दूसरी ओर अगर कैटापल्ट करने वाला आपसे वरिष्ठ है और आपको डाँट रहा है तो आप उसकी नकल करके उस पर रौब मारने की कोशिश करेंगे। उदाहरण के लिए, दो बराबर ओहदे के लोग एक-दूसरे की उपस्थिति में कैटापल्ट अपनाकर बराबरी और सहमति दिखा सकते हैं, लेकिन किसी शरारती छात्र के ऐसा करने पर प्रिंसिपल आगबबूला हो सकते हैं।

एक इंश्योरेंस कंपनी में हमने पाया कि 30 पुरुष सेल्स मैनेजरों में से 27 अपने सहकर्मियों या मातहत कर्मचारियों के सामने नियमित रूप से कैटापल्ट अपनाते थे, लेकिन अपने वरिष्ठ अधिकारियों की उपस्थिति में ऐसा बहुत कम होता था। अपने से वरिष्ठ अधिकारियों के साथ होने पर यही मैनेजर समर्पण और अधीनस्थता से जुड़े मुद्रा समूह को अपनाते थे।

किसी व्यक्ति की तत्परता प्रदर्शित करने वाली मुद्राएँ

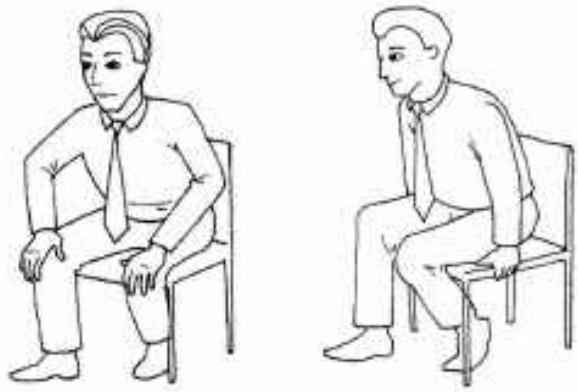
बैठकर तैयार रहने यानी सीटिड रेडिनेस की मुद्रा उन महत्त्वपूर्ण मुद्राओं में से एक है, जिसकी पहचान करना कोई नेगोशिएटर सीख सकता है। जब आप कोई प्रस्ताव प्रस्तुत कर रहे हैं और दूसरे इंसान ने उसके अंत में यह मुद्रा अपना ली है और तब तक बातचीत भी अच्छी रही है, तो आप सहमति की बात कर सकते हैं और ऐसे में आपको सफलता मिलने की संभावना भी होती है।

काम के लिए तैयार होने की आदर्श मुद्रा

सेल्स के लोगों द्वारा संभावित ख़रीदारों के साथ साक्षात्कार के हमारे वीडियो के रीप्ले से उजागर हुआ कि जब कभी सीटिड रेडिनेस से पहले ठोड़ी सहलाने (निर्णय लेने) की मुद्रा अपनाई गई तो आधे से अधिक मामलों में क्लाइंट ने प्रस्ताव के लिए हामी भरी। इसके विपरीत, अंत में जब क्लायंट ने ठोड़ी सहलाने के बाद बाँहें मोड़ने की मुद्रा अपनाई तो बिक्री नहीं हुई। गुस्से में आया कोई इंसान भी सीटिड रेडिनेस की मुद्रा अपना सकता है, जैसे कि हो सकता है वह आपको बाहर फेंकना चाहता हो। इसलिए सीटेड रेडिनेस से पहले के मुद्रा समूह से व्यक्ति के असली इरादों का पता चलता है।

शुरुआत करने की मुद्रा स्टार्टर्स पोज़ीशन

घुटनों पर दोनों हाथ रखकर आगे बढ़ते हुए झुकना या किसी दौड़ में भाग लेने की तरह दोनों हाथों से कुर्सी पकड़कर आगे झुकने जैसी मुद्राएँ किसी बैठक को समाप्त करने की इच्छा का संकेत देती हैं। अगर किसी बातचीत के दौरान इनमें से कोई एक चीज़ आपको दिखती है तो ऐसे में आपको आगे बढ़कर अपनी बात की दिशा बदलनी चाहिए या फिर बातचीत को समाप्त कर देना चाहिए।



ऑन योअर मार्क्स, गेट, सेट : पहल करना – किसी मुलाकात या बातचीत को समाप्त

करने की तत्परता

सारांश

इस अध्याय में बताए गए बॉडी लैंग्वेज संकेतों को पढ़ पाना आसान है, क्योंकि उनमें बड़ी मुद्राएँ शामिल हैं। न केवल इन संकतों के महत्व को समझना ज़रूरी है, बल्कि बेहतर सम्पर्क के लिए यह भी आवश्यक है कि आप अपने पिटारे में से नकारात्मक मुद्राओं को हटा लें और उन चीज़ों का अभ्यास करें, जो आपको सकारात्मक परिणाम दें।

अध्याय 12

प्रतिबिम्बित करना – हम कैसे घनिष्ठता बनाते हैं

ये सभी एक – से दिखते हैं, एक जैसे कपड़े पहनते हैं, चेहरे पर एक जैसे भाव रखते हैं, एक– – सी बॉडी लैंग्वेज अपनाते हैं, लेकिन हर कोई आपको बताएगा कि वह 'अपना काम कर रहा है'

जब हम किसी से पहली बार मिलते हैं तो हमें तेज़ी से पता लगाना पड़ता है कि वह इंसान हमारे प्रति सकारात्मक दृष्टिकोण रखता है या नकारात्मक, ठीक वैसे ही जैसे जीवित रहने के लिए अधिकतर अन्य प्राणी करते हैं। हम दूसरे व्यक्ति के शरीर की स्कैनिंग करके देखते हैं कि क्या वे भी उसी तरह की हरकत करते हैं या मुद्राएँ अपनाते हैं, जैसे कि हम। इस तरीके से प्रतिबिम्बित करने को 'मिररिंग'कहते हैं। हम जुड़ने, स्वीकार किए जाने और सामंजस्य बनाने के लिए एक–दूसरे की बॉडी लैंग्वेज को प्रतिबिम्बित करते हैं, लेकिन इसे लेकर हम अक्सर अनजान रहते हैं। प्राचीन काल में मिररिंग एक सामाजिक तरीका था, जिससे हमारे पूर्वजों को बड़े समूहों में सफलता से तालमेल बैठाने में मदद मिली। यह दरअसल नकल करने से जुड़े सीखने के आदिम तरीके का बचा–खुचा अंश भी है।

मिररिंग का एक सबसे स्पष्ट स्वरूप जम्हाई लेना है। एक इंसान इसे शुरू करता है और सभी ऐसा ही करने लगते हैं। रॉबर्ट प्रोवाइन ने पाया कि जम्हाई लेना इतना संक्रामक होता है कि

आपको दूसरे इंसान को ऐसा करते हुए देखने की ज़रूरत नहीं होती, इसके लिए बस खुला हुआ मुँह देखना ही काफ़ी होता है। पहले यह विचार था कि उबासी लेने का मकसद शरीर को ऑक्सीजन उपलब्ध कराना था, लेकिन हम जानते हैं कि यह मिररिंग का एक स्वरूप है, जिससे बाकी लोगों से तारतम्य बनता है और आक्रामकता से बचा जा सकता है, ठीक वैसे ही जैसे बंदरों और चिम्पांज़ियों में होता है।

किसी अन्य महिला की तरह कपड़े पहनने की मिररिंग नहीं करनी चाहिए। लेकिन अगर दो व्यक्ति किसी पार्टी में एक जैसे कपड़े पहने दिखाई देते हैं तो वे ज़िंदगी भर लिए दोस्त बन सकते हैं।

मिररिंग बिना कुछ बोले यही कहती है, 'मुझे देखो; मैं तुम्हारे जैसा हूँ। मैं तुम्हारी तरह महसूस करता हूँ और मेरा नज़रिया तुमसे मिलता है।'यही कारण है कि किसी रॉक कॉन्सर्ट में सभी लोग एक साथ उछल–कूद कर संगीत को सराहते हैं या मिलकर 'मेक्सिकन वेव'बनाते हैं। भीड़ का एक साथ ऐसा करना भाग लेने वालों में सुरक्षा की भावना को बढ़ावा देता है। इसी तरह गुस्साई हुई भीड़ भी आक्रामक रवैये को प्रतिबिम्बित करेगी और यही वजह है कि अक्सर शांत रहने वाले लोग भी ऐसी स्थिति में अपना आपा खो देते हैं।

एक–दूसरे की हरकतों को प्रतिबिम्बित करना किसी कतार का आधार होता है। कतार में लगे लोग ऐसे लोगों के साथ भी सहयोग करते हैं, जिनसे वे कभी नहीं मिले और कभी मिलेंगे भी नहीं। बस का इंतज़ार इंतज़ार करते करते) हुए, किसी आर्ट गैलरी में, बैंक में या युद्ध में कंधे से कंधा / मिलाते हुए वे बर्ताव से जुड़े कुछ अलिखित नियमों का पालन कर रहे होते हैं। मिशिगन यूनिवर्सिटी के प्रोफ़ेसर जोसेफ़ हाइनरिख़ ने पाया कि दूसरों को प्रतिबिम्बित करने की इच्छा हमारे मस्तिष्क में सहज रूप से मौजूद होती है, क्योंकि आपसी सहयोग से समुदायों को अधिक भोजन, बेहतर स्वास्थ्य और आर्थिक वृद्धि प्राप्त होती है। इससे यह भी पता चलता है कि मिररिंग करने में बेहद अनुशासित समाजों, जैसे ब्रिटिश, जर्मन और प्राचीन रोम, ने क्यों कई वर्षों तक दुनिया पर राज किया।

अपने माता–पिता को प्रतिबिम्बित करने की शुरुआत जल्दी हो जाती है : प्रिंस फिलिप और प्रिंस चार्ल्स कदम से कदम मिलाते हुए

मिररिंग से दूसरे को सहजता का अनुभव होता है। यह सामंजस्य बनाने में इतना कारगर तरीका है कि स्लो–मोशन वीडियो शोध से उजागर हुआ है कि आँखें झपकाने, नथुने फुलाने, भौंहें उठाने और यहाँ तक कि पुतलियाँ फैलाने तक में इसे अपनाया जाता है। यह वाकई अनोखी बात है, क्योंकि इन सूक्ष्म मुद्राओं की नकल जानबूझकर नहीं की जा सकती।

सही वाइब्स (अनुभूतियाँ) पैदा करना

शरीर के सिंक्रोनस (समकालिक) व्यवहार के शोध से पता चला कि जो लोग एक जैसे भाव महसूस करते हैं या जिनका रुझान एक–सा होता है उनके बीच सामंजस्य होने की संभावना होती है और वे एक–दूसरे की बॉडी लैंग्वेज और भावों से तालमेल बैठाने लगते हैं। दूसरे व्यक्ति के साथ जुड़ने के लिए 'उससे तारतम्य'बनाने की प्रक्रिया गर्भ में ही शुरू हो जाती है, जब हमारे शरीर की क्रियाएँ और दिल की धड़कन हमारे माँ की लयताल से मेल खाती हैं। इसलिए मिररिंग एक ऐसी स्थिति है जिसकी ओर हमारा झुकाव सहज होता है।

जब कोई जोड़ा प्रणयकाल के शुरुआती दौर में होता है तो उन्हें अक्सर समकालिक बर्ताव करते देखा जा सकता है, लगता है जैसे वे दोनों नृत्य कर रहे हों। उदाहरण के लिए, जब महिला अपने मुँह में खाना डालती है तो पुरुष अपने मुँह के कोने को साफ़ करता है; या वह कोई वाक्य शुरू करता है और महिला उसे पूरा करती है। जब वह पीएमटी (मासिक धर्म से पहले होने वाली बेचैनी) से गुज़रती है तो पुरुष चॉकलेट खाना चाहता है और जब वह फूला हुआ महसूस करती है, तो वह वायु निकालता है।

जब कोई कहता है कि 'वाइब्स या अनुभूतियाँ सही हैं'या उन्हें दूसरे इंसान के साथ 'सही महसूस होता है', तो वे अनजाने ही मिररिंग और समकालिक बर्ताव की बात कर रहे होते हैं। उदाहरण के लिए, किसी रेस्तराँ में एक व्यक्ति को अकेले खाने या पीने में झिझक हो सकती है, क्योंकि उसे बाकी लोगों से अलग होने की आशंका महसूस होती है। जब खाना मंगवाने की

बात आती है तो हर कोई दूसरे से जानना चाहता है कि वह क्या ऑर्डर कर रहा है। वे एक–दूसरे से पूछते हैं, 'तुम क्या ले रहे हो?' जैसे कि खाने में भी नकल करने की कोशिश कर रहे हों। यही कारण है कि डेट के दौरान पृष्ठभूमि में चल रहा संगीत बहुत असरदार होता है, क्योंकि उससे स्त्री–पुरुष ताल के साथ अपनी ताल मिलाते हैं।

दूसरे व्यक्ति की बॉडी लैंग्वेज और उसके जैसा दिखने से दूसरे के साथ एकजुटता प्रदर्शित होती है और ऐसे में किसी एक को हावी होने का मौका नहीं

मिलता कोशिकीय स्तर पर मिररिंग

अमेरिकी हृदय शल्यचिकित्सक डॉ. मेहमेत ओज़ ने नए दिल पाने वालों से मिली हैरत अंगेज़ जानकारी दी। उन्होंने पाया कि शरीर के बाकी अंगों की तरह हृदय में भी कोशिकीय स्मृतियाँ रहती हैं और इससे कुछ मरीज़ों को वैसा ही महसूस होता है, जैसा कि हृदय दान करने वाले को होता होगा। इससे भी आश्चर्यजनक यह है कि उन्होंने पाया कि कुछ मरीज़ों ने तो दाता की मुद्राएँ और शैली तक अपनाई, जबकि उससे वे कभी मिले भी नहीं थे । वे इस परिणाम पर पहुंचे कि हृदय की कोशिकाएँ प्राप्तकर्ता के मस्तिष्क को दाता की बॉडी लैंग्वेज अपनाने का निर्देश देती हैं। इसके विपरीत, ऑटिज्म जैसी बीमारियों से ग्रस्त लोगों में दूसरे व्यक्ति के बर्ताव को प्रतिबिम्बित करने की क्षमता नहीं होती, जिससे बाकी लोगों से बातचीत करने में उन्हें मुश्किलों का सामना करना पड़ता है। नशे में धुत लोगों के साथ भी यही होता है और उनकी मुद्राएँ उनके शब्दों से तालमेल नहीं रख पातीं, जिसके कारण मिररिंग संभव नहीं होती

कार्य और कारण की वजह से अगर आप जानबूझकर कोई शारीरिक मुद्रा अपनाते हैं तो आप उनसे जुड़ी भावनाओं को महसूस करने लगेंगे। उदाहरण के लिए, अगर आप आत्मविश्वासी महसूस कर रहे हैं तो आप अपने आत्मविश्वास को प्रदर्शित करने वाली स्टीपल (मीनार वाली मुद्रा) को अपना लेंगे लेकिन अगर आप जानबूझकर स्टीपल अपनाएं तो न केवल आप अधिक आत्मविश्वासी महसूस करने लगेंगे, बल्कि बाकी लोग भी आपको आत्मविश्वासी समझेंगे। लोगों की बॉडी लैंग्वेज और स्थिति के साथ जानबूझकर ताल मिलाने से अन्य लोगों से घनिष्ठता बन जाती है।

पुरुषों और महिलाओं के बीच के मिररिंग अंतर

मैनचेस्टर यूनिवर्सिटी के जेफ़्री बीटी ने पाया कि किसी पुरुष द्वारा दूसरे पुरुष की मिररिंग करने के मुकाबले किसी महिला द्वारा अन्य महिला को प्रतिबिम्बित करने की संभावना चार गुना अधिक होती है। उन्होंने यह भी पाया कि महिलाएँ तो पुरुषों के शारीरिक हावभाव को प्रतिबिम्बित करती हैं, लेकिन महिलाओं की मुद्राओं को प्रतिबिम्बित करने से पुरुष हिचकते हैं, वे प्रणयकाल के दौरान ही ऐसा करते हैं।

जब एक महिला कहती है कि वह 'देख'सकती है कि कोई व्यक्ति समूह के मत से सहमत नहीं है, तो वह वाकई असहमति को 'देख'सकती है। वह जान जाती है कि उस व्यक्ति के शारीरिक हावभाव समूह के मत से मेल नहीं खा रहे और वह समूह की बॉडी लैंग्वेज को प्रतिबिम्बित न करके अपनी असहमति दिखा रहा है। अधिकतर पुरुषों को यह बात हैरतअंगेज़ लगती है कि कैसे महिलाएँ असहमति, क्रोध, झूठ या बुरा लगने जैसे भावों को 'देख' सकती हैं। इसका कारण यह है कि पुरुषों के मस्तिष्क में बाकी लोगों की बॉडी लैंग्वेज की बारीकियों को पढ़ने के की क्षमता नहीं होती और वे चेतन तौर पर प्रतिबिम्बित होने वाले विरोधाभासों को समझ नहीं पाते।

जैसा कि हम अपनी पुस्तक वाय मेन डॉट लिसन एंड विमेन कांट रीड मैप्स (ओरायन) में बता चुके हैं कि स्त्री और पुरुषों के मस्तिष्क चेहरे की अभिव्यक्तियों और शारीरिक हावभाव के माध्यम से भावनाएँ व्यक्त करने के लिए अलग तरीके से प्रोग्राम्ड होते हैं। आमतौर पर एक महिला किसी की बात सुनकर उस पर विचार करके और उसकी भावनाओं पर अपनी प्रतिक्रिया देने में दस सेकेंड में औसतन चेहरे की छह प्रमुख मांसपेशियों का प्रयोग कर सकती है। उसका चेहरा वक्ता द्वारा व्यक्त भावनाओं को प्रतिबिम्बित कर सकता है। देखने वाले को लगेगा कि बातचीत के दौरान दोनों महिलाएँ ही उन भावों से गुज़र रही हैं।

वक्ता के बात करने के लहजे से महिला उसकी बात के अर्थ को और उसकी बॉडी लैंग्वेज से उसकी भावनात्मक स्थिति को पढ़ लेती है। किसी महिला का ध्यान आकर्षित करने और बात में उसकी दिलचस्पी बनाए रखने के लिए पुरुष को ठीक ऐसा ही करने की ज़रूरत होती है। अधिकतर पुरुष बात सुनते हुए चेहरे के द्वारा प्रतिक्रिया व्यक्त करने से भयभीत हो जाते हैं, लेकिन ऐसा करने में माहिर पुरुषों को बहुत फ़ायदा होता है।

कुछ पुरुष कहेंगे कि ''वह सोचेगी कि मैं स्त्रियों जैसा हूँ! ।' जबकि इन तरीकों पर हुए शोध से पता चलता है कि जब कोई पुरुष किसी महिला द्वारा बातचीत के दौरान व्यक्त चेहरे के भावों को प्रतिबिम्बित करता है तो वह उसे ध्यान रखने वाला, बुद्धिमान, दिलचस्प और आकर्षक बताती है।

दूसरी ओर, महिलाओं के मुकाबले पुरुष एक–तिहाई से भी कम चेहरे के भावों का इस्तेमाल करते हैं। पुरुष, विशेषकर सार्वजनिक तौर पर, अपने चेहरे को अधिकांशतः भावहीन रखते हैं। अपनी भावनाओं को दबाकर अजनबियों के संभावित आक्रमण से बचने और स्वयं को अपनी भावनाओं को काबू करने वाला दिखाने की विकासमूलक आवश्यता के कारण वे ऐसा करते हैं। इसीलिए किसी की बात सुनते हुए अधिकतर पुरुष पत्थर की मूर्ति जैसे दिखते हैं।

बातचीत के दौरान पुरुषों द्वारा पहने गए भावहीन नकाब से वे स्थिति को नियंत्रण में रखने की हालत में होते हैं, लेकिन इसका मतलब यह नहीं कि वे कुछ महसूस नहीं करते। मस्तिष्क के स्कैन दिखाते हैं कि महिलाओं की तरह पुरुष भी महसूस करते हैं, लेकिन उन्हें सार्वजनिक तौर पर दिखाने से बचते हैं।

क्या करें जब आप महिला हों?

पुरुष के व्यवहार को प्रतिबिम्बित करने में यह समझना महत्त्वपूर्ण है कि अपने रवैये को दिखाने के लिए वह चेहरे की मांसपेशियों का उपयोग नहीं करता, बल्कि अपने शरीर के माध्यम से ऐसा करता है। अधिकतर महिलाओं को पुरुषों के भावहीन चेहरे को प्रतिबिम्बित करना मुश्किल लगता है, लेकिन पुरुषों के मामले में ऐसा करने की ज़रूरत ही नहीं होती। अगर आप महिला हैं तो इसका मतलब है कि आपको अपने चेहरे की भावाभिव्यक्तियों को कम करना होगा, ताकि आप ज़बरदस्त और हावी होने वाली न लगें। सबसे महत्त्वपूर्ण यह है कि वह प्रतिबिम्बित न करें, जो आपको लग रहा है कि वह महसूस कर रहा होगा। अगर आपने उसे गलत समझा तो यह बहुत दुखद हो सकता है और ऐसे में आपको ‘‘बेवकूफ़‘या ‘चंचल‘समझा जा सकता है। । कामकाज के मामले में जो महिलाएँ चेहरे को गंभीर बनाकर बात सुनती हैं, उन्हें पुरुषों द्वारा बुद्धिमान, चतुर और विवेकपूर्ण माना जाता है।

जब स्त्री–पुरुष एक जैसे दिखने लगते हैं

जब दो व्यक्ति लंबे समय तक साथ रहते हैं और उनके बीच अच्छा रिश्ता होता है, तो वे अक्सर एक समान दिखने लगते हैं। इसका कारण यह है कि वे लगातार एक–दूसरे के चेहरे के भावों को प्रतिबिम्बित करते रहते हैं, जिससे लंबे समय बाद चेहरे के समान भागों पर एक सी मांसपेशियां उभरने लगती हैं। बिल्कुल अलग चेहरे वाले कई दंपति भी तस्वीरों में एक जैसे दिख सकते हैं, क्योंकि उनके चेहरे पर एक ही तरह की मुस्कुराहट होती है।

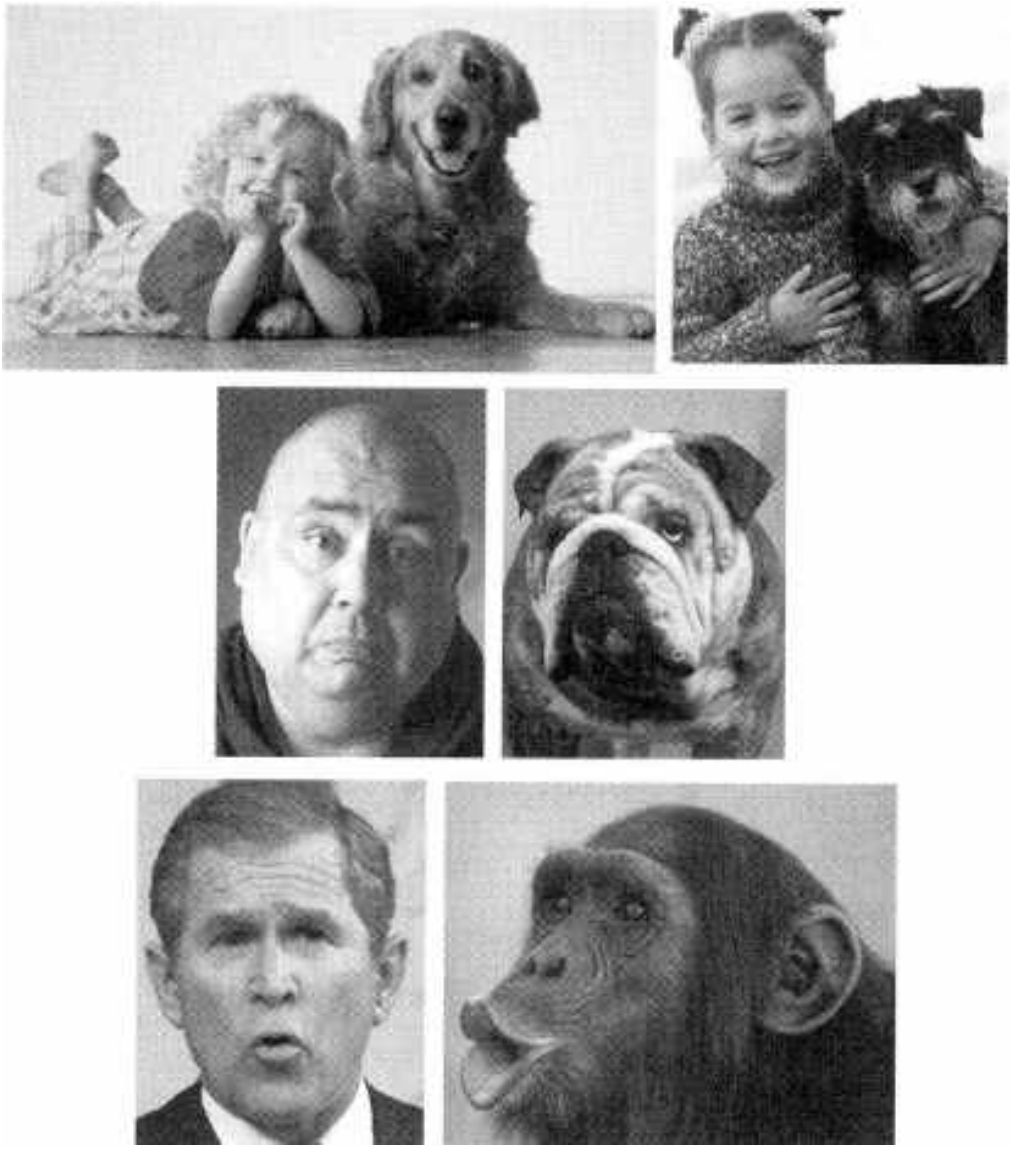
बेकहेम दंपति तब तक समान नहीं लगते, जब तक वे मुस्कुराएँ नहीं

चालीस साल की मिररिंग का परिणाम – सेवानिवृत बेकहेम दंपत्ति और उनका कुत्ता स्पॉट स्पॉट

2000 में सिऐटल में वॉशिंगटन यूनिवर्सिटी के मनोवैज्ञानिक डॉ. जॉन गॉटमैन और उनके सहकर्मियों ने पाया कि विवाह ऐसी स्थिति में अधिक असफल होते हैं, जब एक साथी न केवल दूसरे के खुशी के भावों को प्रतिबिम्बित करता है, बल्कि नफ़रत के भाव भी दिखाता है। इस विपरीत व्यवहार से मुस्कुराता हुआ साथी प्रभावित होता है, यह तब भी होता है, जब उन दोनों को चेतन तौर पर इसकी जानकारी न हो।

क्या हम अपने पालतू जानवरों जैसे दिखते हैं?

जब लोग अपना पालतू पशु चुनते हैं तो उसमें भी मिररिंग होती है। इस बात को समझे बिना हम ऐसे पालतू जानवरों को पसंद करते हैं, जो शारीरिक रूप से हमसे मिलते–जुलते हैं या हमारे रवैये को प्रतिबिम्बित करते हैं। इस बात को प्रदर्शित करने के लिए कुछ उदाहरण यहाँ दिए गए हैं। :



क्या हम ऐसे पालतू चुनते हैं, जो हमसे मिलते–जुलते हैं?

बंदर की तरह नकल करना

अगली बार जब आप किसी सामाजिक समारोह में या फिर ऐसी जगह जाएँ, जहाँ लोग एक–दूसरे से मिलते–जुलते हैं, तो गौर करें कि लोग कैसे उस व्यक्ति की तरह मुद्राएँ और हावभाव अपनाते हैं, जिससे वे बात कर रहे होते हैं। प्रतिबिम्बित करके हम दूसरे इंसान को बताते हैं कि हम उसके विचारों और दृष्टिकोण से सहमत हैं। एक व्यक्ति दूसरे से नॉन–वर्बली या बिना कुछ बोले कहता है, 'जैसा कि आप देख सकते हैं कि मैं आपकी ही तरह सोच रहा हूँ।' ऊँचे दर्जे का व्यक्ति अक्सर पहला कदम बढ़ाता है और बाकी उसकी नकल करते हैं, जो कि क्रमानुसार होता है।

एक जैसी सोच

उदाहरण के लिए, दिए गए चित्र में दो व्यक्ति एक बियर–बार में खड़े हैं। दोनों एक–दूसरे को प्रतिबिम्बित कर रहे हैं, इसलिए यह मानना तार्किक है कि वे दोनों किसी ऐसे विषय पर चर्चा कर रहे हैं, जिस पर दोनों के विचार मिलते हैं। अगर एक व्यक्ति मूल्याँकन मुद्रा अपनाता है या एक पैर पर खड़ा होता है, तो दूसरा उसकी नकल करेगा। एक अपनी जेब में हाथ डालता है, तो दूसरा भी वैसा ही करता है। जब तक दोनों सहमत हैं, तब तक मिररिंग यानी एक–दूसरे को प्रतिबिम्बित करना चलता रहेगा।

राष्ट्रपति बुश और शिराक असहमत होने पर भी अक्सर एक–दूसरे को प्रतिबिम्बित करते हैं, जिससे आपसी सम्मान प्रदर्शित होता है।

दोस्तों या एक दर्जे के लोगों के बीच मिररिंग होती है और विवाहित जोड़ों का एक तरह से चलना, उठना–बैठना आम है। ऐल्बर्ट शेफ़्लेन ने प्रतिबिम्बित करना – हम कैसे घनिष्ठता बनाते हैं 277 पाया कि लोग जानबूझकर अजनबी लोगों की मुद्राओं को प्रतिबिम्बित करने से बचते हैं।

मिलती–जुलती आवाज़ें

मिररिंग के दौरान विचारों में सामंजस्य बैठाने और घनिष्ठता बनाने के लिए स्वर शैली, आवाज़ की

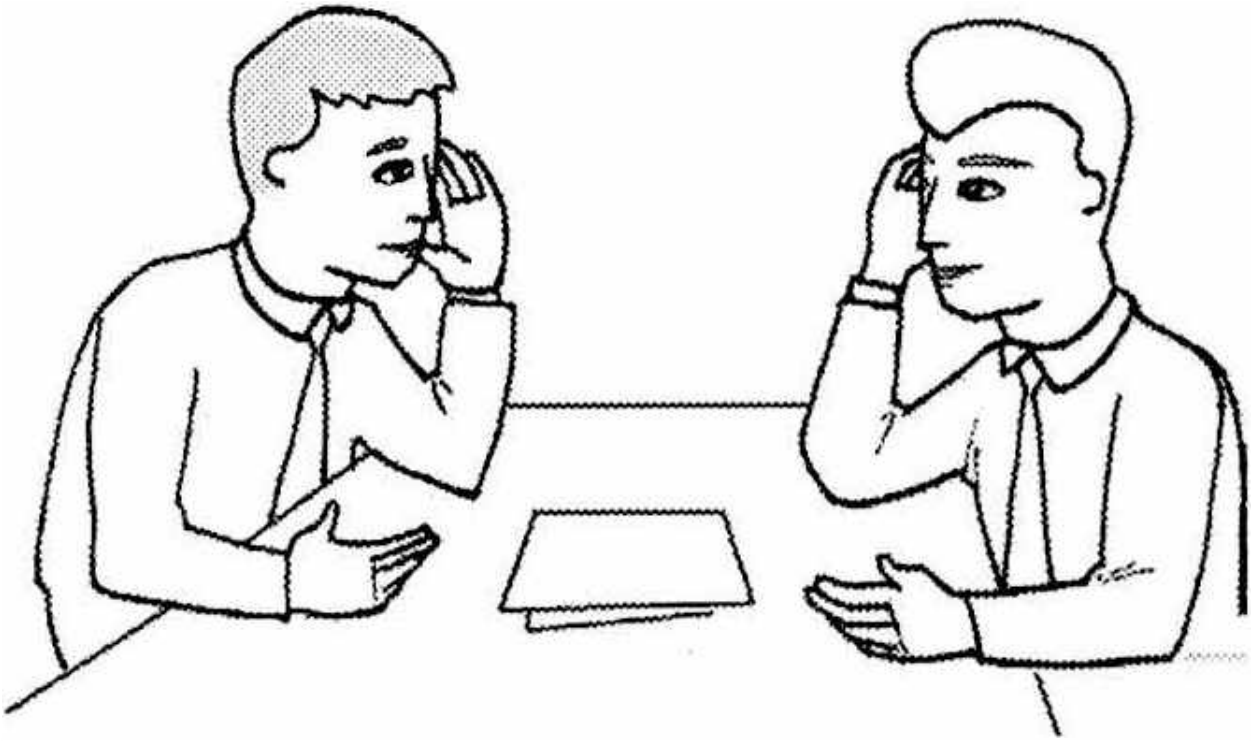
उठान, स्वर का उतार–चढ़ाव और बोलने की रफ्तार का भी तालमेल होता है। इसे 'पेसिंग' कहा जाता है और इससे लगता है कि जैसे दो व्यक्ति सुर में गाना गा रहे हों। आप अक्सर देखेंगे कि वक्ता बात करते हुए अपने हाथ हिलाता है और श्रोता सिर हिलाकर उसकी ताल से ताल मिलाता है। समय के साथ जब रिश्ता गहरा होता है तो शारीरिक स्थितियों की मिररिंग कम हो जाती है, क्योंकि हर व्यक्ति दूसरे के रवैये को पहले से समझ जाता है और घनिष्ठता बनाए रखने के लिए बोलने की रफ्तार प्रमुख माध्यम बन जाती है।

दूसरे व्यक्ति से ज़्यादा तेज़ गति से बोलने की कोशिश कभी न करें। अध्ययनों से उजागर हुआ है कि जब कोई व्यक्ति दूसरे व्यक्ति से अधिक तेज़ी से बोलता है तो सुनने वाला व्यक्ति दबाव महसूस करता है। व्यक्ति की बोलने की गति बताती है कि उसका मस्तिष्क किस दर से चेतन तौर पर जानकारी का विश्लेषण करता है। दूसरे व्यक्ति के बराबर या उससे धीमी गति से बात करें और उनके स्वर की शैली और स्वराघात को प्रतिबिम्बित करें। टेलीफ़ोन पर मिलने का समय लेने के दौरान पेसिंग बहुत महत्त्वपूर्ण होती है, क्योंकि ऐसे में आपकी आवाज़ ही संचार का एकमात्र माध्यम होती है।

जानबूझकर घनिष्ठता

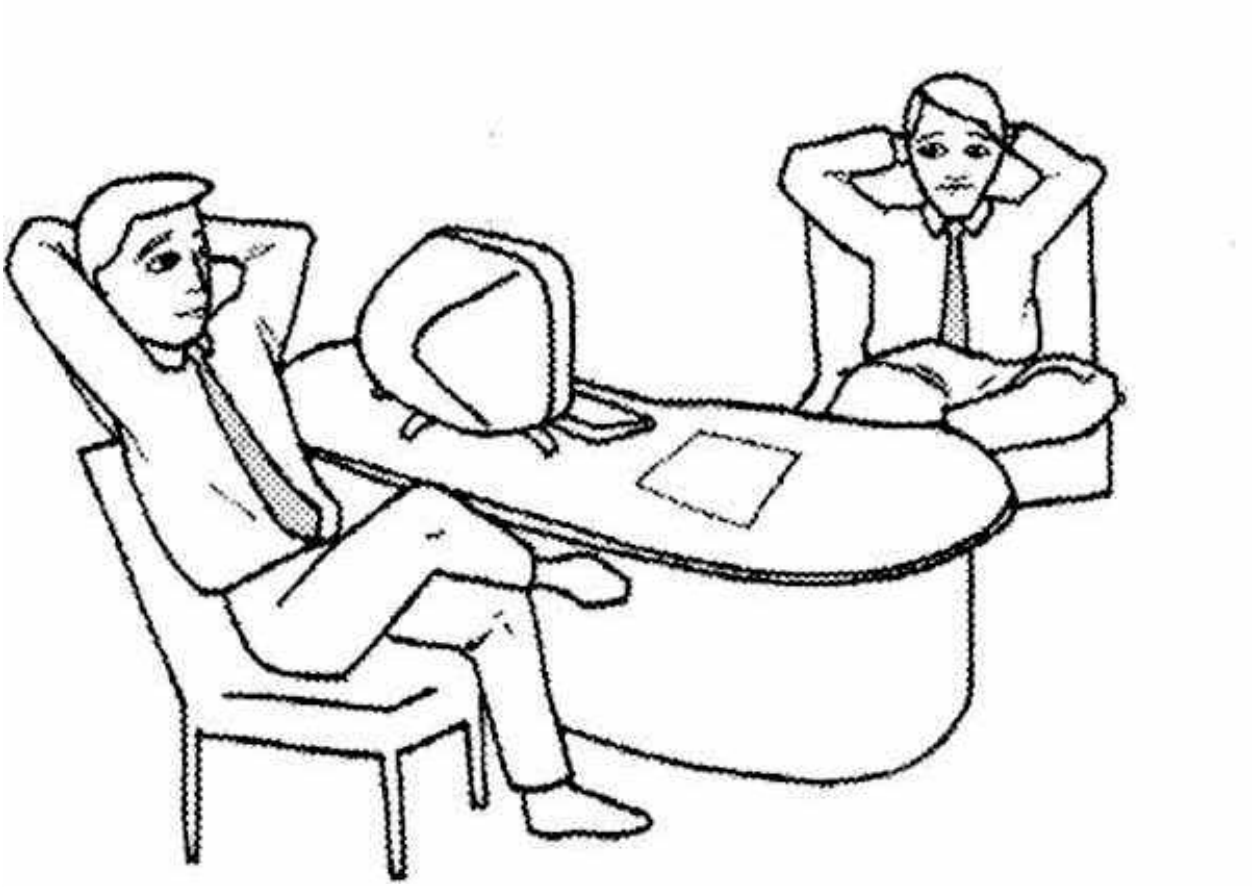
बनाना बॉडी लैंग्वेज से जुड़ी बातों को जानने के लिहाज़ से मिररिंग सीखना बहुत महत्त्वपूर्ण है, क्योंकि इसके माध्यम से लोग हमें बताते हैं कि वे हमसे सहमत हैं या नहीं, या वे हमारे जैसे हैं। हम भी लोगों की बॉडी लैंग्वेज की मिररिंग करके उन्हें यह जता सकते हैं कि हम उन्हें पसंद करते हैं।

अगर बॉस अपने घबराए हुए कर्मचारी के साथ सौहार्द बनाना चाहता है और वातावरण को सहज बनाना चाहता है तो अपने उद्देश्य की पूर्ति के लिए वह उस कर्मी की मुद्राओं की नकल करेगा। इसी प्रकार, कोई उभरता हुआ कर्मचारी बॉस द्वारा अपनी राय रखने पर उसकी मुद्राओं की नकल करके अपनी सहमति दिखाने की कोशिश करेगा। इस जानकारी का इस्तेमाल कर लोगों की सकारात्मक मुद्राओं को अपनाकर उन्हें प्रभावित किया जा सकता है। इससे सामने वाला व्यक्ति ग्रहण करने की मुद्रा में जाता है और उसकी मन:स्थिति भी शांत हो जाती है, क्योंकि वह 'देख'सकता है कि आप उसके दृष्टिकोण को समझ रहे हैं।



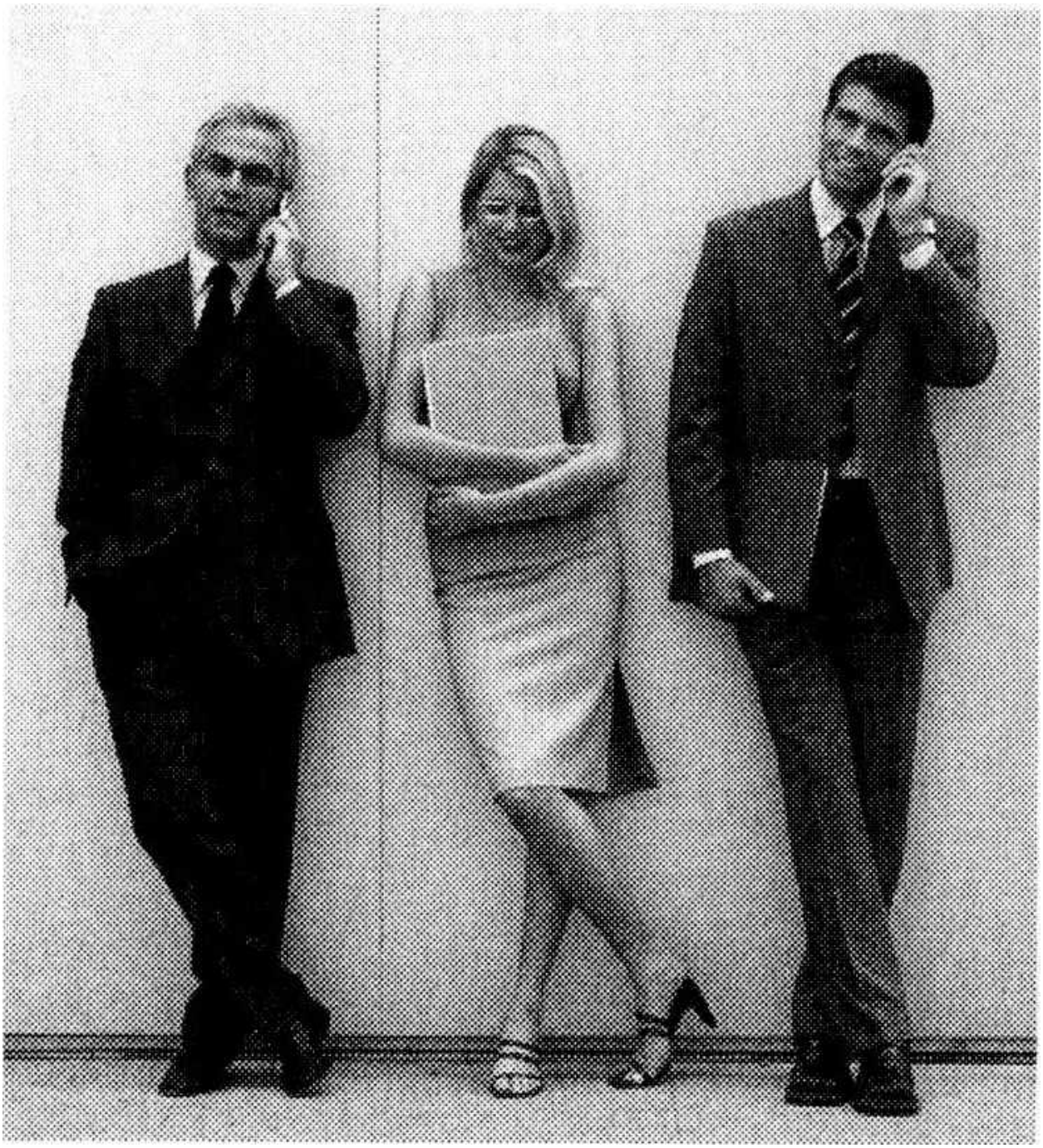
दूसरे व्यक्ति के शारीरिक हावभाव को प्रतिबिम्बित करके स्वीकृति पाना

किसी की बॉडी लैंग्वेज की मिररिंग करने से पहले आपको उस व्यक्ति के साथ अपने संबंध का ध्यान रखना होगा। उदाहरण के लिए, किसी कंपनी के एक जूनियर कर्मचारी द्वारा वेतन बढ़ाने की माँग करने पर उसे मैनेजर के कार्यालय में बुलाया जाता है। मैनेजर के कार्यालय में जाने पर उसे बैठने के लिए कहा जाता है और मैनेजर कैटापल्ट के साथ फ़िगर फ़ोर की मुद्रा अपनाकर कर्मचारी को अपना श्रेष्ठतर और प्रभुत्वशाली रवैया दिखाता है। अगर जूनियर कर्मचारी भी वेतन वृद्धि की बात करते हुए मैनेजर की प्रभुत्वशाली मुद्रा अपना ले, तो क्या होगा ?



अपने मातहत कर्मचारी द्वारा की जाने वाली मिररिंग को बॉस अहंकार के तौर पर देख सकता है।

बातचीत करते हुए भले वह अधीनस्थ स्तर पर रहे, लेकिन जूनियर कर्मचारी के शारीरिक हावभाव से मैनेजर अपमानित महसूस कर सकता है और उसकी नौकरी खतरे में पड़ सकती है। खुद को 'श्रेष्ठतर'समझने वाले और स्थिति पर नियंत्रण रखने वाले लोगों पर धौंस जमाने और उन्हें निहत्था करने में मिररिंग कारगर हो सकती है। अकाउन्टेन्ट, वकील और मैनेजर अपने से कमतर समझने वाले लोगों के आसपास श्रेष्ठता व्यक्त करती मुद्राएँ अपनाने के लिए कुख्यात होते हैं। उनके जैसी मुद्राएँ अपनाने से आप उन्हें अशांत करके उन्हें अपनी स्थिति बदलने पर मजबूर कर सकते हैं। लेकिन अपने बॉस के साथ ऐसा कभी न करें।



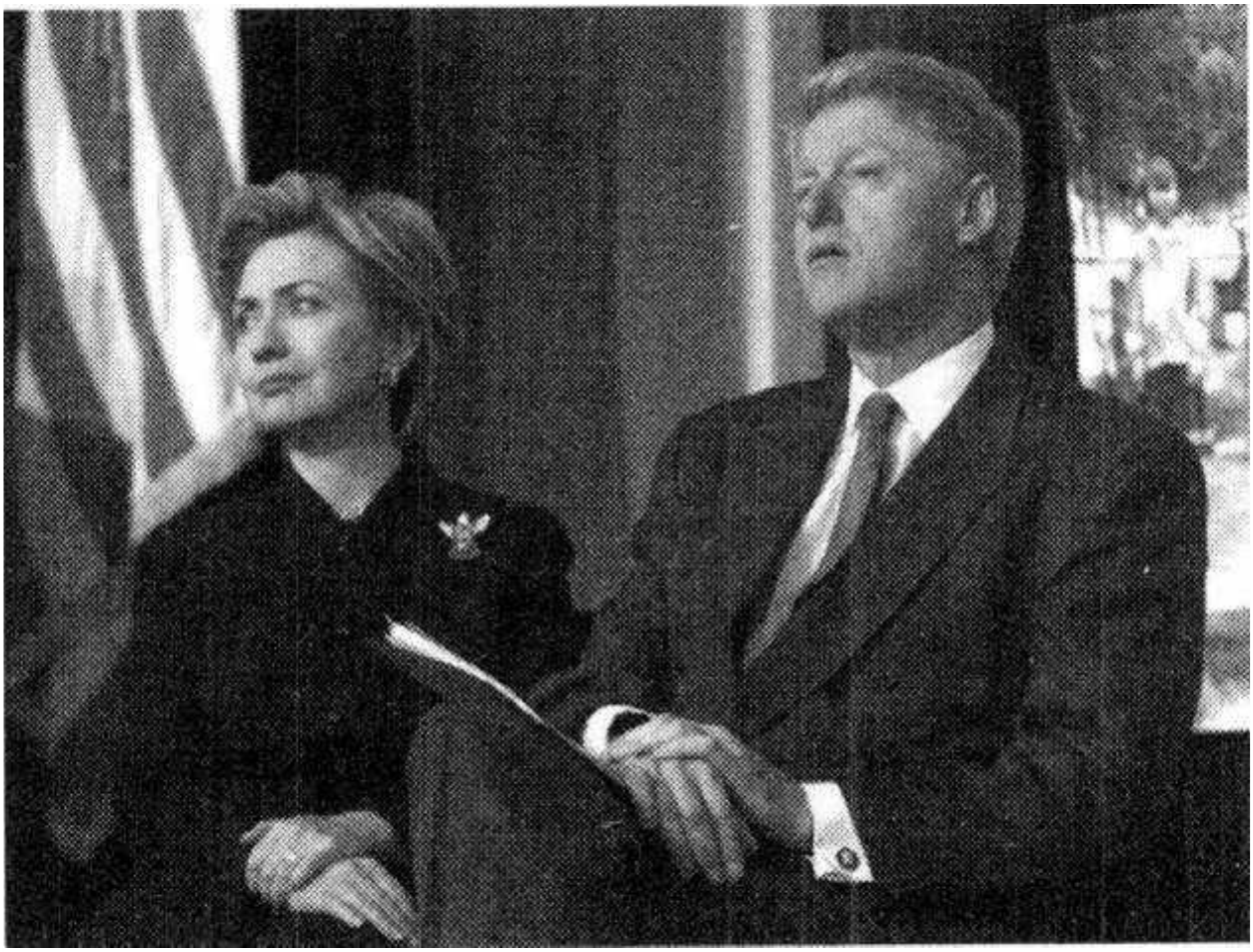
सबकी मुद्राएँ और बॉडी लैंग्वेज एक जैसी है, इनके बीच का कम फ़ासला बताता है कि ये मित्र हैं, जिनके समान लक्ष्य हैं और काम करने का ढंग भी एक–सा है

कौन किसे प्रतिबिम्बित करता है?

शोध दिखाते हैं कि जब किसी समूह का अगुआ कुछ निश्चित मुद्राएँ व स्थितियाँ अपनाता है तो उसके मातहत उसकी नकल करते हैं, जो क्रमबद्ध तरीके से होता है। अक्सर समूह के नेता ही सबसे पहले दरवाज़े से निकलते हैं और सोफे, मेज़ या बेन्च के बीचोंबीच बैठने के बजाय किनारे

पर बैठना पसंद करते हैं। जब किसी कमरे में एग्ज़ीक्यूटिव्स आते हैं तो सबसे बड़े रुतबे वाला व्यक्ति अक्सर पहले आता है। बोर्डरूम में जब वे बैठते हैं तो बॉस अक्सर मेज़ के सिरे पर बैठता है, जो कि दरवाज़े से अक्सर सबसे दूर होता है। अगर बॉस कैटापल्ट अपनाता है तो उसके मातहत कर्मचारी भी समूह में अपने महत्व के क्रम में उसकी नकल करते हैं। आप किसी मीटिंग में देख सकते हैं कि कैसे बाकी लोगों के शारीरिक हावभाव को प्रतिबिम्बित करके लोग 'उनका पक्ष'लेते हैं। इससे आप देख सकते हैं कि कौन आपके साथ बोट करेगा और कौन आपके पक्ष में अपना मत देगा।

किसी प्रेजेंटेशन टीम का हिस्सा होने पर मिररिंग एक अच्छी रणनीति हो सकती है। पहले से ही निर्णय लिया जा सकता है कि जब बात करते हुए टीम का प्रवक्ता कोई मुद्रा अपनाए तो सबको वैसा ही करना होगा। इससे न केवल आपकी टीम एकजुट लगेगी, बल्कि आपके प्रतियोगी भयभीत होंगे, उन्हें किसी बात का संदेह होगा लेकिन वे जान नहीं पाएँगे कि वह बात क्या है।



बिल क्लिंटन भले ही दुनिया के सबसे शक्तिशाली इंसान रहे हों, लेकिन हिलेरी द्वारा कोई मुद्रा अपनाने पर, वे उनकी नकल करते थे। हाथ में हाथ डालकर चलने पर हिलेरी अगुवाई करती लगती थीं

युगलों के सामने कोई विचार, उत्पाद या सेवा प्रस्तुत करते समय यह देखने से कि कौन किसकी नकल करता है, पता लग जाता है कि किसके पास ताकत है या कौन अंतिम निर्णय लेने की क्षमता रखता है। अगर महिला शुरुआती हरकत करती है, चाहे वह कितनी भी छोटी क्यों न हो, जैसे टाँगें मोड़ना, उँगली घुमाना या फिर वह आलोचनात्मक मूल्याँकन समूह अपनाती है और पुरुष उसकी नकल करता है, तो उससे निर्णय लेने की अपेक्षा करना बेकार है, क्योंकि उसके पास ऐसा करने की क्षमता नहीं है।

कदम मिलाना– चार्ल्स आगे हैं और कैमिला उनसे थोड़ा पीछे हैं; 2003 में इराक संकट की शुरुआत के बाद से टोनी ब्लेयर बेल्ट में अँगूठे डालने की जॉर्ज बुश की मुद्रा अपनाने लगे

सारांश

किसी के शारीरिक हावभाव को प्रतिबिम्बित करने से वह व्यक्ति स्वीकृत महसूस करता है और इससे एक जुड़ाव बनता है। दोस्तों और बराबरी के दर्जे के लोगों के बीच स्वाभाविक तौर पर ऐसा होता है। इसके विपरीत, हम उन लोगों की मुद्राओं को प्रतिबिम्बित नहीं करते, जिन्हें हम नापसंद करते हों या फिर जो अजनबी हों, जैसे लिफ़्ट में साथ चलते लोग या सिनेमा की कतार में खड़े लोग।

दूसरे व्यक्ति की बॉडी लैंग्वेज और उसके बात करने के तरीके को प्रतिबिम्बित करना तेज़ी से घनिष्ठता या सौहार्द बनाने का सबसे सशक्त तरीका है। किसी व्यक्ति से पहली बार होने वाली मीटिंग में उसके बैठने के ढंग, स्थिति, शरीर के कोण, मुद्राओं, भावों और आवाज़ के लहज़े को प्रतिबिम्बित करें। थोड़ी ही देर में उस व्यक्ति को लगेगा कि आपमें कुछ है जो उसे पसंद आ रहा है, वह कहेगा कि आपके साथ 'काम करना आसान'है। इसका कारण यह है कि वह आपमें अपना प्रतिबिम्ब देखता है। यहाँ पर एक चेतावनी भी है कि मुलाकात होते ही ऐसा न करें, क्योंकि हमारी पहली पुस्तक बॉडी लैंग्वेज के प्रकाशित होने के बाद बहुत से लोग मिररिंग रणनीतियों के बारे में जानने लगे हैं और उसके बाद आई टेलीविज़न सीरीज़ को एक अरब से

ज़्यादा लोग देख चुके हैं। जब कोई किसी खास मुद्रा को अपनाता है, तो आपके पास तीन विकल्प होते हैं – उसे नज़र अंदाज़ करें, कुछ और करें या उसे प्रतिबिम्बित करें। मिररिंग से बहुत फ़ायदा होता है, लेकिन ध्यान रहे कि किसी के नकारात्मक संकेतों की नकल न करें।

अध्याय 13

सिगरेट, चश्मे और मेकअप के गुप्त संकेत

सिगरेट पीना अंदरूनी उथल-पुथल या टकराव का बाहरी संकेत है और अधिकतर धूम्रपान का संबंध निकोटीन की लत के मुकाबले आश्वस्त होने की ज़रूरत से अधिक होता है। यह एक तरह की विस्थापन गतिविधि है, जिसका इस्तेमाल लोग आज के अत्यधिक तनावयुक्त समाज में सामाजिक और व्यापारिक मुठभेड़ों से पैदा होने वाले तनाव को दूर करने के लिए करते हैं। उदाहरण के लिए, डेंटिस्ट के यहाँ दाँत निकलवाने की कतार में खड़े अधिकतर लोग अंदरूनी तनाव महसूस करते हैं। धूम्रपान करने वाला अपनी घबराहट को सिगरेट पीकर छिपा सकता है, जबकि सिगरेट न पीने वाले अपना हुलिया ठीक करने, च्युइंग-गम चबाने, नाखून कुतरने, फ़र्श पर पैर थपथपाने, कफ़लिंक ठीक करने, सिर खुजाने, किसी चीज़ से खेलने या फिर कोई अन्य मुद्रा अपनाने पर ध्यान देते हैं, जिससे पता चलता है कि उन्हें आश्वस्ति की ज़रूरत है। गहने भी

इसी वजह से बहुत लोकप्रिय हैं, उन्हें सहलाया जा सकता है और इससे पहनने वाले को अपनी असुरक्षा, डर, बेसब्री या आत्मविश्वास की कमी को गहने से खिलवाड़ करके उसमें स्थानांतरित कर दिया जाता है।

अब अध्ययन बहुत स्पष्ट तरीके से किसी शिशु को स्तनपान कराने और उसके धूम्रपान करने की संभावना के बीच संबंध दिखाते हैं। पाया गया है कि जिन बच्चों को बोतल से दूध पिलाया गया, धूम्रपान करने वाले वयस्कों में उनका बड़ा हिस्सा था और वे बहुत अधिक धूम्रपान करते थे। दूसरी ओर, शिशु ने जितने अधिक समय तक स्तनपान किया हो, बड़े होने पर उसके धूम्रपान करने की संभावना उतनी ही कम थी। ऐसा लगता है कि स्तनपान करने वाले शिशुओं को स्तन से आराम और जुड़ाव महसूस होता है, जो कि बोतल से नहीं मिल सकता, परिणामस्वरूप बड़े होने पर वे चीज़ों को चूसकर आराम की तलाश करते हैं। धूम्रपान करने वाले अपनी सिगरेट का इस्तेमाल उसी कारण से करते हैं, जिस कारण एक छोटा बच्चा अपने कंबल या अँगूठे को चूसता है।

स्तनपान करने वाले बच्चों की तुलना में बोतल से दूध पीने वाले बच्चों के बड़े होने पर धूम्रपान करने की संभावना तीन गुना अधिक होती है।

धूम्रपान करने वाले लोगों के बचपन में अँगूठा चूसने की संभावना न केवल तीन गुना थी, बल्कि वे धूम्रपान न करने वालों के मुकाबले तंत्रिका रोगों से अधिक ग्रस्त होते हैं और मुँह में कुछ डालने की लत को पूरा करने के लिए अपने चश्मे का सिरा चूसकर, नाखून कुतरकर, पेन चबाकर, होंठ चबाकर और पेंसिल कुतरकर किसी को शर्मिंदा कर देने वाली हरकतें करते हैं। स्पष्ट है कि स्तनपान करने वाले बच्चों की चूसने और सुरक्षित महसूस करने की इच्छा समेत बहुत सी इच्छाएँ पूरी होती हैं, जबकि बोतल से दूध पीने वाले बच्चों के मामले में ऐसा नहीं होता।

दो प्रकार के धूम्रपान करने वाले

धूम्रपान करने वाले मुख्यतः दो तरह के होते हैं-धूम्रपान करने के आदी और सामाजिक धूम्रपान करने वाले।

अध्ययन दिखाते हैं कि सिगरेट के छोटे और तेज़ी से लिए गए कश मस्तिष्क को उत्तेजित करते हैं और उसकी चेतना बढ़ाते हैं, जबकि लंबे और धीमे कश शांत करने का काम करते हैं। धूम्रपान के आदी लोग तनाव से निपटने के लिए निकोटिन के शांत करने वाले असर पर आश्रित होते हैं, वे लंबे, गहरे कश लगाते हैं और अकेले धूम्रपान करते हैं। सामाजिक धूम्रपान करने वाले अक्सर तभी सिगरेट पीते हैं, जब वे बाकी लोगों के साथ होते हैं या जब उन्होंने 'कुछ ड्रिक्स लिए होते हैं।'इसका मतलब है कि उनका धूम्रपान बाकी लोगों पर कोई निश्चित छाप छोड़ने के लिए किया सामाजिक प्रदर्शन होता है। सामाजिक धूम्रपान में सिगरेट जलाने से लेकर उसके बुझने तक छोटे और तेज़ कश लेकर केवल 20 प्रतिशत समय उसे पिया जाता है, जबकि बाकी 80 प्रतिशत समय में शरीर के विशेष हावभाव जताए और अन्य काम किए जाते हैं।

अधिकांश सामाजिक धूम्रपान किसी सामाजिक रीति का हिस्सा होता है।

ईस्ट लंदन यूनिवर्सिटी के ऐंडी पैरट द्वारा किए गए एक अध्ययन में 80 प्रतिशत धूम्रपान करने वालों ने कहा कि धूम्रपान करते हुए वे कम तनाव महसूस करते हैं। धूम्रपान करने वाले वयस्कों के तनाव का प्रतिशत धूम्रपान न करने वालों से कुछ ही अधिक होता है और धूम्रपान की आदत अपनाने से उनके तनाव का स्तर बढ़ने लगता है। पैरट ने यह भी पाया कि धूम्रपान बंद करने से दरअसल तनाव में कमी आती है। विज्ञान बताता है कि धूम्रपान मनोदशा या मूड को नियंत्रित करने में मदद नहीं करता, बल्कि निकोटिन पर आश्रित रहने से तनाव का स्तर बढ़ जाता है। धूम्रपान से होने वाला तथाकथित शांत करने वाला प्रभाव असल में धूम्रपान न करने पर होने वाली निकोटिन की कमी से पैदा होने वाले तनाव और चिड़चिड़ाहट को दूर करता है। अन्य शब्दों में, धूम्रपान करने के दौरान व्यक्ति का मूड सामान्य होता है और धूम्रपान न करने पर वह तनाव में आ जाता है। इसका मतलब है कि धूम्रपान करने वाले को सामान्य महसूस करने के लिए मुँह में हमेशा सिगरेट रखने की ज़रूरत होगी! जब धूम्रपान करने वाले इसे छोड़ देते हैं तो समय के साथ उनका तनाव धीरे-धीरे कम हो जाता है। धूम्रपान खून में निकोटिन की कमी से होने वाले तनाव को उलटने वाले प्रभाव को दिखाता है।

अध्ययन बताते हैं कि सिगरेट छोड़ने के शुरुआती कुछ हफ्तों में मनोदशा खराब होती है, लेकिन शरीर से एक बार निकोटिन के समाप्त होने के बाद सिगरेट की इच्छा और उससे पैदा होने वाले तनाव के कम होने पर परस्थिति नाटकीय ढंग से बेहतर हो जाती है।

धूम्रपान अपने सिर पर हथौड़ा मारने जैसा है क्योंकि उसे रोकने पर आप बेहतर महसूस करते हैं।

कई स्थानों पर और कुछ परिस्थितियों में धूम्रपान पर अब प्रतिबंध लग चुका है, लेकिन धूम्रपान करने वाले के शारीरिक संकेतों और उसके रवैये के बीच संबंध समझने के अपने फ़ायदे हैं। धूम्रपान की मुद्राएँ उस व्यक्ति की भावनात्मक दशा को समझने में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं, क्योंकि ये मुद्राएँ एक निश्चित तरीके से अपनाई जाती हैं और धूम्रपान करने वाले व्यक्ति की मनोदशा या उनके प्रयासों को समझने में महत्त्वपूर्ण संकेत देती हैं। सिगरेट को किसी चीज़ पर हल्के से ठोकना, मोड़ना, झटकना, उसे हिलाना या अन्य सूक्ष्म मुद्राएँ उसे पीने से जुड़े दस्तूर में शामिल हैं और संकेत देती हैं कि संभव है कि वह व्यक्ति * सामान्य से अधिक तनाव महसूस कर रहा हो।

स्त्री-पुरुषों के बीच अंतर

धूम्रपान करते हुए महिलाएँ अक्सर कलाई का : प्रदर्शन करते हुए उसे मोड़ते हुए सिगरेट को ऊँचा रखकर पकड़ती हैं, जिससे शरीर का आगे का हिस्सा सामने खुले में रहता है। जब पुरुष धूम्रपान करते हैं, तो वे महिलाओं की तरह दिखने से बचने के लिए अपनी कलाई को सीधा ‘रखते हैं, हर बार कश लगाने पर हाथ को अपनी छाती से नीचे रखते हैं और उनके शरीर का

अगला हिस्सा पूरे समय सुरक्षित रहता है।

पुरुषों से दुगनी महिलाएँ धूम्रपान करती हैं और दोनों प्रति सिगरेट बराबर कश लगाते हैं, लेकिन पुरुष धुएँ को ज्यादा देर तक अपने फेफड़ों में रखते हैं, जिसके कारण उन्हें फेफड़ों का कैंसर होने की आशंका अधिक होती है।

महिलाएँ सिगरेट का इस्तेमाल कलाई का प्रदर्शन करते हुए शरीर को मुक्त करने के लिए सामाजिक प्रदर्शन के लिए करती हैं, पुरुष धूम्रपान करते हुए अपने शरीर को छिपाते हैं और उसे छिपाकर पकड़ना पसंद करते हैं

पुरुष अक्सर धूम्रपान करते हुए सिगरेट को चुटकी से पकड़ते हैं, ख़ासकर जब वे उसे अपनी हथेली में छिपाकर चुपचाप ऐसा करने की कोशिश कर रहे हों। फ़िल्मों में कलाकार अक्सर इस मुद्रा को अपनाते हैं, जब उनकी भूमिका कठोर हो या फिर जब वे घटिया या संदेहास्पद दिखना चाहते हों।

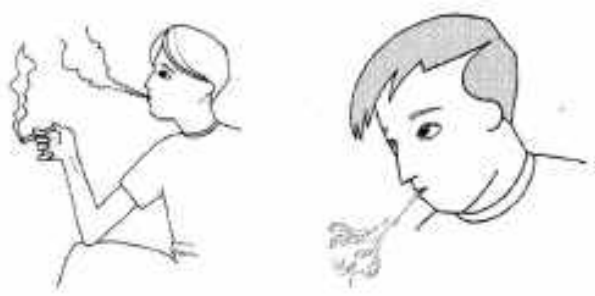
यौन प्रदर्शन के रूप में धूम्रपान

फ़िल्म और मीडिया विज्ञापनों में धूम्रपान को यौनाकर्षक रूप में दिखाया जाता है। धूम्रपान स्त्री-पुरुषों के बीच के अंतर को दिखाने का एक और अवसर है : धूम्रपान करते हुए महिला अपनी कलाई प्रदर्शित (अध्याय 15 में हम इसकी चर्चा करेंगे) करती है और पुरुष के सामने अपने शरीर को मुक्त करती है, और इसमें सिगरेट का इस्तेमाल एक छोटे लिंग की तरह किया जाता है, जिसे मोहक तरीके से होंठों के बीच रखकर चूसा जाता है। पुरुष सिगरेट को रहस्यात्मक और कामुक ढंग से पकड़कर अपने पौरुष का प्रदर्शन कर सकता हैं। पहले की पीढ़ियाँ प्रणय-निवेदन में धूम्रपान के कामुक तरीके का इस्तेमाल करती थीं, पुरुष महिलाओं की सिगरेट जलाने की पेशकश करता था और महिला उसके हाथ को छूते हुए, उससे नज़रें मिलाते हुए उनका धन्यवाद करती थी। आज तो कई जगहों पर सिगरेट पीना वैसा ही है जैसे स्पेससूट पहने हुए पेट से वायु निकालना, इसलिए धूम्रपान का यह ढंग अब बिल्कुल ख़त्म हो गया है। धूम्रपान करती महिला के प्रति आकर्षित होना समर्पण के रवैये की ओर संकेत करता है; अन्य शब्दों में, यह एक सूक्ष्म संदेश देता है कि धूम्रपान करती महिला को ऐसे काम करने के लिए भी राज़ी किया जा सकता है, जो उसके हित में न हों। किसी भी व्यक्ति के मुँह पर धुआँ छोड़ने को तो कहीं भी अच्छा नहीं

माना जाता, लेकिन सीरिया में अगर कोई पुरुष किसी महिला के चेहरे पर धुआँ छोड़ता है तो इसे यौन निमंत्रण समझा जाता है!

सकारात्मक या नकारात्मक निर्णय की पहचान

अपने हालात के प्रति किसी व्यक्ति के सकारात्मक या नकारात्मक रवैये की पहचान उसके द्वारा धुआँ छोड़ने की दिशा से होती है कि उसे ऊपर छोड़ा गया है या फिर नीचे। हम यहाँ मानकर चल रहे हैं कि धूम्रपान करने वाला इसलिए धुआँ ऊपर नहीं फेंक रहा है कि वह किसी को अपमानित नहीं करना चाहता और वह दोनों दिशाओं में धुआँ छोड़ सकता है। सकारात्मक, श्रेष्ठ महसूस करने वाला या देखी गई या सुनी गई बात को लेकर आत्मविश्वास रखने वाला व्यक्ति ऊपर की ओर धुआँ छोड़ेगा। इसके विपरीत, नकारात्मक, रहस्यात्मक या संदेहास्पद मनःस्थिति का व्यक्ति अधिकतर समय धुएँ को नीचे की ओर छोड़ेगा। मुँह के छोर से नीचे की तरफ़ धुआँ छोड़ने वाला इंसान अधिक नकारात्मक या रहस्यात्मक रवैया रखता है।



ऊपर की ओर धुआँ छोड़ना: आत्मविश्वास, श्रेष्ठता, सकारात्मकता, धुआँ नीचे छोड़ना : नकारात्मक, रहस्यात्मक, संदेहास्पद

फिल्मों में मोटरसाइकिल गैंग या अपराधी गिरोह के सरगना को अक्सर कठोर, आक्रामक आदमी के रूप में दिखाया जाता है, जो सिगरेट पीते हुए तेज़ी से सिर को पीछे झटकता है और फिर सधे हुए ढंग से कश लगाकर छत की तरफ़ धुआँ छोड़कर बाकी सदस्यों पर अपना रुतबा जताता है। इसके उलट, हम्फ़्री बोगार्ट को अक्सर ऐसे गैंगस्टर या कठोर चरित्र के रूप में दिखाया जाता था जो सिगरेट को नीचे की तरफ़ रखता था और जेल तोड़ने या किसी अन्य कुटिल हरकत की योजना बनाते हुए मुँह के एक छोर पर सिगरेट दबाकर धुआँ नीचे फेंकता था। धूम्रपान के दौरान धुआँ छोड़ने की रफ्तार और उस व्यक्ति की सकारात्मक या नकारात्मक भावनाओं के बीच भी संबंध होता है। जितनी तेज़ी से धुआँ ऊपर की ओर फेंका जाएगा, उतना ही वह व्यक्ति श्रेष्ठ या आत्मविश्वासी महसूस करेगा और उसे नीचे छोड़ने की गति जितनी अधिक होगी, उतना ही ज्यादा वह व्यक्ति नकारात्मक महसूस करेगा।

ताश में माहिर धूम्रपान करने वाला उसे खेलते हुए ऊपर की ओर धुआँ छोड़ेगा, जबकि इस खेल में अनाड़ी इंसान धुएँ को नीचे की ओर फेंकेगा। कुछ लोग खेलते हुए अपने दाँव की भनक दूसरे को न देने के लिए शारीरिक हावभाव छिपाने की कोशिश में अपना चेहरा सपाट रखते हैं, जबकि कुछ खिलाड़ी अभिनय करते हुए दूसरे को भ्रम में डालने वाले शारीरिक हावभाव अपनाते हैं, ताकि वह आश्वस्त रहे। उदाहरण के लिए, ताश खेलते एक खिलाड़ी को

चार एक जैसे पत्ते मिल जाते हैं, लेकिन अन्य खिलाड़ियों को झाँसा देने के लिए वह सिर नीचे कर, चिढ़कर, अपशब्द बोलते हुए, अपनी बाँहें मोड़कर बिना बोले ऐसे दिखाएगा जैसे कि उसने बहुत खराब बाज़ी खेली हो। लेकिन फिर वह चुपचाप टिककर बैठता है और अपनी सिगरेट निकालकर उसका धुआँ ऊपर की ओर छोड़ने लगता है। फिर स्टीपल (मीनार) बनाता है। ऐसे में बाकी खिलाड़ियों द्वारा अगली बाज़ी पर दाँव लगाना मूर्खता होगी, क्योंकि उनके हारने की आशंका हो सकती है। सेल्स से जुड़ी परिस्थितियों में धूम्रपान की मुद्राएँ दिखाती हैं कि धूम्रपान करने वाले के सामने खरीदने की पेशकश किए जाने पर अगर वह सकारात्मक निर्णय पर पहले पहुँच चुका है, तो वह धुएँ के छल्लों को ऊपर की 290 बॉडी लैंग्वेज : पहचानिए शरीर की भाषा ओर उड़ाएगा, लेकिन जिसने खरीदने का निर्णय नहीं लिया है, वह नीचे की ओर धुआँ छोड़ेगा।

1978 में धूम्रपान करने वालों के हमारे मूल अध्ययन में यह बात सामने आई थी कि धूम्रपान करने वाले लोगों ने, ऐसा न करने वालों के मुकाबले, किसी फैसले पर पहुँचने में अधिक समय लगाया और अक्सर मोलभाव के तनावपूर्ण पलों में धूम्रपान संबंधी व्यवहार बढ़ गया। ऐसा लगता है कि धूम्रपान करने वाले, इस प्रक्रिया की तरफ़ लोगों का ध्यान खींचकर निर्णय लेने के काम को रोकते हैं। अगर आप चाहते हैं कि धूम्रपान करने वाले जल्दी से निर्णय लें तो आपको ऐसे कमरे में बैठकर बातचीत करनी चाहिए, जिस पर 'धूम्रपान निषेध'को बोर्ड लगा हो।

सिगार पीने वाले

ऊँची कीमत और आकार के कारण सिगार का इस्तेमाल हमेशा से श्रेष्ठता दिखाने के लिए किया जाता रहा है। बड़े-बड़े बिज़नेस एग्ज़ीक्यूटिव, गिरोहों के सरगना और ऊँचे दर्जे के लोगों को अक्सर सिगार पीते दिखाया जाता है। बच्चे के जन्म, विवाह, बिज़नेस डील हासिल करने या लॉटरी लगने जैसी उपलब्धियों और जीत का जश्न मनाने के लिए सिगार का इस्तेमाल किया जाता है। इसलिए हैरत की बात नहीं कि अधिकतर सिगार पीने वाले धुएँ को ऊपर की ओर छोड़ते हैं। एक जश्न की दावत में जहाँ सिगार बाँटे गए थे, हमने वहाँ पर देखा कि सिगार पीने वाले 400 लोगों में से 320 लोगों ने धुआँ ऊपर की ओर छोड़ा।

धूम्रपान करने वाले बात का समापन कैसे करते हैं

अधिकतर सिगरेट पीने वाले अपनी सिगरेट को बुझाने से पहले उसे एक निश्चित सीमा तक पीते हैं। महिलाएँ उसे धीरे से कुचलती हैं, जबकि पुरुषों द्वारा उसे अँगूठे से कुचले जाने की संभावना होती है। अगर कोई व्यक्ति सिगरेट जलाकर उसे समय से पहले बुझा देता है, तो इसका मतलब है कि उसने बातचीत ख़त्म कर देने का संकेत दे दिया है। बात समाप्त करने के इस संकेत को समझकर आप नियंत्रण की स्थिति में आ सकते हैं या फिर बातचीत खत्म कर सकते हैं, ताकि ऐसा लगे कि वह निर्णय आपने लिया।

चश्मे को कैसे पढ़ा जाए

इंसान जिन भी सहायक चीज़ों का इस्तेमाल करता है, वह उनसे कई प्रकार की मुद्राएँ अपना सकता है, जो उसके रवैये को प्रदर्शित करती हैं। चश्मे पहनने वालों के साथ ऐसा ही होता है। चश्मे के फ्रेम की एक डंडी को मुँह में रखान सबसे आम मुद्रा है।

चश्मे का इस्तेमाल कर अपने लिए समय सुरक्षित करना

जैसा कि डेसमंड मॉरिस ने इंगित किया था, होंठों के बीच या मुँह में कुछ रखना दरअसल उस सुरक्षा की भावना को महसूस करने का क्षणिक प्रयास है, जो शिशु के रूप में हमें माँ की छाती से लगकर मिलती थी। इसका अर्थ है कि मुँह में चश्मे की डंडी रखना आश्वस्ति की मुद्रा है।

अगर आप चश्मा लगाते हैं तो हो सकता है कि कई बार आपको लगे कि आप ज़िंदगी को दो टॉयलेट पेपर के रोल में से देख रहे हैं, लेकिन बाकी लोग, ख़ासकर बैठक के शुरुआती दौर में, आपको बहुत पढ़ाकू और बुद्धिमान समझते हैं। एक अध्ययन में यह बात सामने आई कि लोगों ने चश्मा लगाए लोगों के आईक्यू को उनकी बिना चश्मे वाली तस्वीर के मुकाबले 14 पॉइंट अधिक माना। यह असर पाँच मिनट से भी कम समय तक रहा, इसलिए कम समय के इंटरव्यू के लिए ही चश्मा पहनने में समझदारी है।

अगर आप ज़रूरत से ज्यादा बड़े लेंस वाले, एल्टन जॉन की शैली के रंगीन फ्रेम या फ्रेम पर आद्याक्षर यानी इनीशियल्स वाले डिज़ाइनर चश्मे पहनेंगे तो कम 'बुद्धिमान'दिखेंगे। चेहरे से एक आकार अधिक वाले चश्मे पहनने से युवा अधिक परिपक्व, पढ़ाकू और अधिक अधिकारपूर्ण लगते हैं।

ठोस फ्रेम वाले चश्मे से आप अधिक निष्कपट और बुद्धिमान लग सकते हैं, लेकिन ज़रूरत से ज्यादा बड़े फ्रेम से नहीं

लोगों के चेहरों की तस्वीरों के अध्ययन में हमने पाया कि बिज़नेस की दुनिया में किसी चेहरे पर चश्मा लगाने से लोगों ने उस व्यक्ति को अध्ययनशील, बुद्धिमान, रूढ़िवादी, शिक्षित और निष्कपट बताया। चश्मे पर फ्रेम जितना भारी था, उतनी ही अधिक बार यही वर्णन दिया गया और इस बात से कोई अंतर नहीं पड़ा कि चेहरा किसी स्त्री का था या पुरुष का। शायद इसकी वजह यह थी कि बिज़नेस जगत के चश्मे पहनने वाले प्रमुख लोग भारी फ्रेम इस्तेमाल करते हैं। बिज़नेस के माहौल में चश्मा शक्ति से जुड़ा है। बिना फ्रेम के, छोटे या लंबे-पतले फ्रेम शक्तिहीन छवि बनाते हैं और बताते हैं कि आप काम से ज्यादा फैशन में दिलचस्पी रखते हैं। सामाजिक परिस्थितियों में ठीक इसका उल्टा होता है, लेकिन यहाँ आप दोस्त या साथी के रूप में पेश आते हैं। हम ऊँचे पदों पर बैठे लोगों को वित्तीय बजट पढ़ने जैसे मामलों में अपनी बात गंभीरता से रखने के लिए मज़बूत फ्रेम वाले चश्मे पहनने की सलाह देते हैं, जबकि अच्छे व्यक्ति की छवि या उनमें से एक दिखने के लिए उन्हें बिना फ्रेम का चश्मा इस्तेमाल करने को कहते हैं।

टालमटोल की युक्तियाँ

जैसा कि सिगरेट पीने में होता है, मुँह में चश्मे की डंडी रखने की मुद्रा का इस्तेमाल किसी निर्णय को टालने या उसमें विलंब करने में किया जा सकता है। नेगोसिएशन के दौरान पाया गया कि यह मुद्रा तब बार-बार अपनाई जाती है, जब किसी व्यक्ति को निर्णय लेने के लिए कहा जाता है। लगातार चश्मा निकालकर उसके लेंस साफ़ करना भी निर्णय लेने के लिए अधिक समय लेने का एक तरीका है। अगर फैसला लेने के लिए बोले जाने के तुरंत बाद कोई व्यक्ति ऐसा करता है तो शांत रहना सबसे अच्छा रहेगा।

इसके बाद की मुद्राएँ उस व्यक्ति की मंशा या नीयत का संकेत देती हैं और नेगोशिएटर को उनके मुताबिक प्रतिक्रिया देने के लिए सचेत करती हैं। उदाहरण के लिए, यदि वह व्यक्ति फिर से चश्मा लगा लेता है, तो अक्सर इसका मतलब होता है कि वह तथ्यों को फिर से 'देखना'चाहता है। चश्मे को मोड़ना या उसे दूर रख देना बातचीत समाप्त करने के संकेत हैं और चश्मे को डेस्क पर ज़ोर से रखना प्रतीकात्मक तौर प्रस्ताव को अस्वीकार करना है।

चश्मे के ऊपर से झाँकना

1920 और 1930 के दशक की फ़िल्मों में कलाकार चश्मे के ऊपर से झाँकने की मुद्रा का इस्तेमाल किसी आलोचनात्मक चरित्र (जैसे किसी इंग्लिश पब्लिक स्कूल की टीचर) के अभिनय के लिए करते थे। अक्सर उस व्यक्ति ने पढ़ने में इस्तेमाल होने वाला चश्मा पहना होता था और किसी को देखने के लिए उसे उतारने के बजाय उसके ऊपर 7 से देखना उसे सुविधाजनक लगता था। जिस व्यक्ति को इस तरह से देखा जाता था, उसे लगता था कि जैसे उसे कोई जाँच-परख रहा है। चश्मे के ऊपर से देखने की आदत महँगी पड़ सकती है, क्योंकि सुनने वाला इसे देखकर अपनी बाँहें व टाँगें मोड़ सकता है या बहस पर उतर सकता है। अगर आप चश्मा पहनते हैं तो बात करते समय उसे उतार दें और सुनने के समय पहन लें। इससे न केवल दूसरा व्यक्ति शांत महसूस करता है, बल्कि आपको बातचीत का नियंत्रण भी लेने देता है। श्रोता समझ जाता है कि जब आप चश्मा उतारते हैं तो बोलने की बारी आपकी है और उसे वापस रख देने पर वह बात कर सकता है।

चश्मे के ऊपर से झाँकने से कोई भी तनाव महसूस कर सकता है

कॉन्टैक्ट लेंस से आपकी पुतलियाँ फैली हुई व नम लगती हैं और उनसे रोशनी परावर्तित होती है। इससे आप कोमल और आकर्षक लगते हैं, जो सामाजिक स्थितियों में तो ठीक है, लेकिन कामकाज के हालात में, विशेषकर महिलाओं के लिए ख़तरनाक हो सकता है। कॉन्टैक्ट लेंस लगाने वाली महिला भले ही अपनी तरफ़ से किसी बिज़नेसमैन को राज़ी करने के लिए एड़ी-चोटी का ज़ोर लगा ले, लेकिन संभव है कि उसके कॉन्टैक्ट लेंस के असर से आकर्षण में पड़े उस व्यक्ति को उसकी कोई बात सुनाई ही न दे।

बिज़नेस मामलों में काले या धूप के चश्मे स्वीकार्य नहीं होते और सामाजिक माहौल में शक पैदा करते हैं। जब आप किसी को बताना चाहते हैं कि आप चीज़ों को स्पष्ट देखना चाहते हैं तो आपको फ्रेम में भी पारदर्शी काँच ही लगाना चाहिए - काले या धूप के चश्मे को बाहर पहनने के लिए रखें।

सिर पर चश्मा चढ़ाना

मीटिंग्स के दौरान काले चश्मे पहनने वालों को संदेहास्पद, रहस्यमय और असुरक्षित माना जाता है, जबकि उसे सिर पर रखने वाले को तनावमुक्त, युवा और कूल माना जाता है, क्योंकि उससे ऐसा प्रभाव मिलता है कि उस व्यक्ति के सिर पर फैली हुई पुतलियों वाली दो बड़ी-बड़ी आँखें हैं, उससे शिशुओं और उन गुदगुदे खिलौनों का ध्यान आता है, जिन पर बड़ी-बड़ी आँखें बनी होती हैं।

फैली हुई पुतलियों वाली 'चार आँखों'का प्रभाव

चश्मे और मेकअप की ताकत

मेकअप यानी श्रंगार करने से कथित विश्वसनीयता बढ़ जाती है, विशेषकर बिज़नेस जगत में महिलाओं की। यह दिखाने के लिए हमने एक साधारण-सा प्रयोग किया। एक सेमिनार में हमने चार एक-सी दिखने वाली महिला सहायकों को अपनी ट्रेनिंग सामग्री बेचने के लिए काम पर रखा। हर महिला को सामान रखने के लिए अलग मेज़ दी गई और सभी को पहनने के लिए एक जैसे कपड़े दिए गए। एक सहायक ने मेकअप किया था और चश्मा लगाया था, दूसरी ने चश्मा तो लगाया, लेकिन मेकअप नहीं किया, तीसरी ने मेकअप किया पर चश्मा नहीं लगाया और चौथी ने न तो मेकअप किया था और न ही चश्मा लगाया। ग्राहक मेज़ पर आकर सहायक से कार्यक्रम के बारे में पूछते और औसतन चार से छह मिनट चर्चा में लगाते। वापस आने के बाद इन ग्राहकों से हर महिला के व्यक्तित्व, वेशभूषा के बारे में पूछा गया और उन्हें महिलाओं का वर्णन करते विशेषणों की सूची में से सबसे उपयुक्त शब्द चुनने को कहा गया। मेकअप करने और चश्मा लगाने वाली महिला को आत्मविश्वासी, बुद्धिमान, परिष्कृत और सबसे ज्यादा ख़ुशमिज़ाज माना गया। कुछ महिला ग्राहकों ने उसे आत्मविश्वासी तो माना, लेकिन उनके अनुसार वह रूखी, अहंकारी या दंभी थी। यह इस बात का संकेत है कि वे उसे शायद एक संभावित प्रतियोगी के रूप में देख रही थीं, क्योंकि पुरुषों ने उस महिला को इस तरह से नहीं देखा। चश्मा न लगाने वाली और मेकअप करने वाली सहायक को दिखने और खुद को ढंग से पेश करने में अच्छी रेटिंग मिली, लेकिन सुनने और सौहार्द बनाने जैसे निजी गुणों में वह पीछे रही।

मेकअप करने से महिला का आत्मविश्वास बढ़ा हुआ लगता है।

बिना मेकअप वाली सहायकों को निजी गुणों और प्रदर्शन, दोनों में सबसे खराब बताया गया और मेकअप के बिना चश्मा पहनने से ग्राहकों के रुख़ और बातें याद रखने पर कुछ ख़ास अंतर नहीं पड़ा। अधिकतर महिला ग्राहकों ने ध्यान रखा कि कब सहायकों ने मेकअप नहीं किया था, जबकि अधिकतर पुरुष याद नहीं कर पाए कि उन्होंने मेकअप किया था या नहीं। दिलचस्प बात यह है कि लोगों को लगा कि मेकअप वाली सहायकों की स्कर्ट मेकअप न करने वाली सहायकों से छोटी थी, यानी इससे साबित हुआ कि मेकअप करने से अधिक आकर्षक छवि बनती है। स्पष्ट है कि मेकअप से महिला की छवि अधिक बुद्धिमान, आत्मविश्वासी और आकर्षक बनती है। बिज़नेस की दुनिया में मेकअप और चश्मे के मेल से देखने वालों पर बहुत सकारात्मक और यादगार असर पड़ता है, इसलिए एक सामान्य चश्मे का इस्तेमाल बिज़नेस मीटिंग्स के लिए बहुत बढ़िया रणनीति हो सकता है।

होंठों को सजाना

अपने एक टेलीविज़न शो में हमने नौ महिलाओं को इंटरव्यू के लिए आने को कहा, इंटरव्यू लेने वालों में महिला व पुरुष दोनों थे। आधे इंटरव्यू के दौरान महिलाओं ने लिपस्टिक लगाई, लेकिन बाकी समय उन्होंने ऐसा नहीं किया। प्रयोग के बाद इंटरव्यू लेने वालों के रवैये बिल्कुल स्पष्ट हो गए, उन्होंने माना कि लाल लिपस्टिक वाली और होंठों को अधिक उभारने वाली महिलाएँ केवल ख़ुद में और पुरुषों का ध्यान आकर्षित करने में दिलचस्पी रखती थीं, जबकि होंठ कम

उभारनेवाली और हल्के रंग लगाने वाली महिलाओं को करियर में रुचि रखने वाली और प्रोफ़ेशनल समझा गया। लिपस्टिक न लगाने वाली महिलाओं को पुरुषों के मुकाबले कामकाज के प्रति अधिक गंभीर माना गया, लेकिन उनमें निजी गुणों की कमी मानी गई। लगभग सभी महिला इंटरव्यूअर्स ने गौर किया कि उम्मीदवारों ने लिपस्टिक लगाई थी या नहीं, जबकि आधे पुरुषों ने इस बात पर ध्यान दिया कि कब महिलाओं ने लिपस्टिक नहीं लगाई थी। इसका मतलब है कि डेट्स पर जाने के लिए महिलाओं को लाल रंग की चटख लिपस्टिक लगानी चाहिए, जबकि बिज़नेस बैठकों में होंठों को कम उभारने वाली, हल्के रंग की लिपस्टिक का इस्तेमाल करना चाहिए। अगर वह ऐसे बिज़नेस में है, जो महिलाओं की छवि, जैसे कपड़े, कॉस्मेटिक्स और हेयरड्रेसिंग को बढ़ावा देता है, तो चटख प्रदर्शन को सकारात्मक माना जा सकता है, क्योंकि ऐसे काम में महिलाओं के आकर्षण को बेचा जाता है।

ब्रीफ़केस संकेत

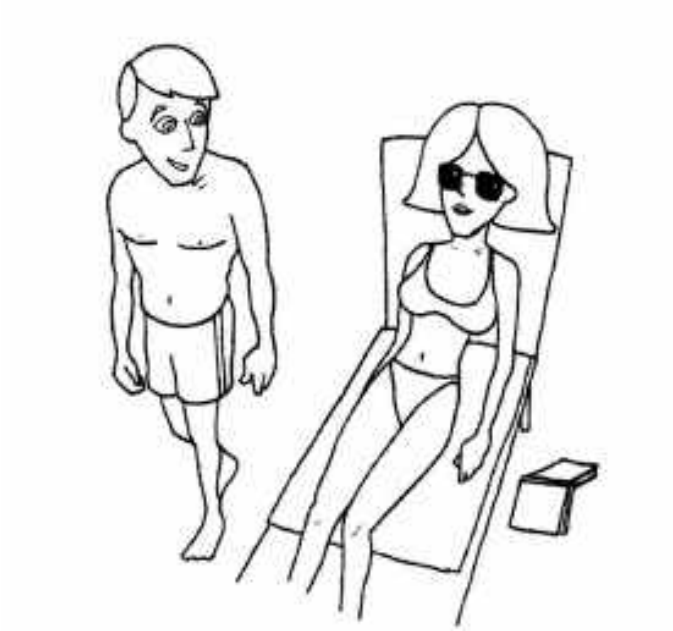
ब्रीफ़केस के आकार का सीधा संबंध उसके मालिक के ओहदे से है। माना जाता है कि बड़े-बड़े ब्रीफ़केसजातेहैं,क्योंकि ले जाते लोग सारा काम करते हैं और काम को घर भी ले जाते जाते हैं , क्योंकि क्योंकि वे समय का सही प्रबंधन नहीं कर पाते। छोटे ब्रीफ़केस बताते हैं कि उसका मालिक केवल निर्णायक काम से सरोकार रखता है, इसलिए उसका ओहदा बड़ा है। ब्रीफ़केस को हमेशा एक ओर, हो सके तो अपने बाएँ हाथ में रखें, इससे आप लोगों से आसानी से अपना दायाँ हाथ मिला पाएँगे। अगर आप महिला हैं, तो ब्रीफ़केस और हैंडबैग दोनों को एक साथ न ले जाएँ, क्योंकि इससे आपको बिज़नेस बाला कम और अव्यवस्थित अधिक समझा जाएगा। अपने और दूसरे इंसान के बीच ब्रीफ़केस को कभी बाधा न बनने दें।

सारांश

इस बात से कोई अंतर नहीं पड़ता कि हम किस प्रकार की वस्तु से खेल रहे हैं, पहन रहे या धूम्रपान कर रहे हैं। कुछ ऐसे संकेत होते हैं, जो अनजाने ही हम प्रदर्शित करते हैं। हम जितना अधिक इन चीज़ों का इस्तेमाल करते हैं, उतना ही अधिक हम अपने इरादों या भावनाओं को ज़ाहिर करते हैं। इन संकेतो को पढ़ना सीखकर आप एक अन्य बॉडी लैंग्वेज के सुरागों को समझ सकते हैं।

अध्याय 14

शरीर उधर कैसे संकेत करता है, जिधर दिमाग़ जाना चाहता है



अक्सर हमारा शरीर एक ओर जाता है और दिमाग दूसरी ओर

क्या कभी किसी से बात करते हुए आपको महसूस हुआ है कि शायद उस व्यक्ति को आपके बजाय किसी और के साथ होना चाहिए था, जबकि वह व्यक्ति आपके साथ खुश लग रहा है? ऐसी स्थिति की तस्वीर संभवत: दो बातें उजागर करेगी : पहली, उस व्यक्ति का सिर आपकी ओर होगा और मुस्कुराहट व सिर हिलाने जैसे संकेत भी मौजूद होंगे, दूसरे, उसका शरीर और पैर आपकी ओर न होकर किसी दूसरे व्यक्ति या निकास द्वार की ओर होंगे। जिस दिशा में व्यक्ति का शरीर या पैर होते हैं, वह इस बात का संकेत होता है कि वह किस ओर जाना पसंद करेगा।

दाईं और खड़ा इंसान संकेत दे रहा है कि वह जाना चाहता है।

दिए गए चित्र में दो आदमी दरवाज़े पर खड़े होकर बात करते दिख रहे हैं। बाईं ओर खड़ा पुरुष दूसरे का ध्यान अपनी ओर बनाए रखने की कोशिश कर रहा है, लेकिन श्रोता अपने शरीर की दिशा की ओर जाना चाहता है, हालाँकि उसका सिर बोलने वाले की उपस्थिति को दर्ज कर रहा है। दाई ओर का व्यक्ति अगर दूसरे की ओर अपने शरीर को मोड़ ले तो उनके बीच दिलचस्प बातचीत हो सकती है।

किसी भी आमने-सामने की मुलाकात में जब एक व्यक्ति बातचीत ख़त्म करने का फैसला ले लेता है या जाना चाहता है, तो उसका शरीर या पैर सबसे नज़दीकी निकास की ओर होंगे। अगर आपके साथ बातचीत में ऐसा होता है तो यह आपके लिए संकेत है कि आप उस व्यक्ति को बातचीत में शामिल करने और उसकी दिलचस्पी के लिए कुछ करें या फिर अपनी शर्तों पर बात समाप्त करें, ताकि नियंत्रण आपके हाथ में रहे।

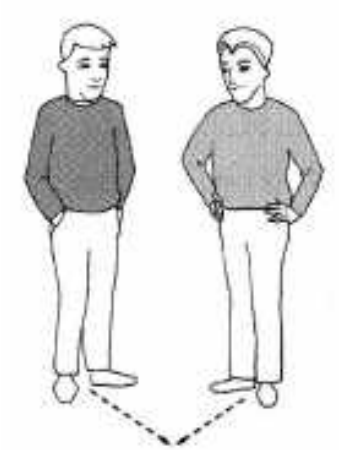
शरीर के कोण क्या कहते हैं

1. खुली स्थितियाँ (ओपन पोज़ीशन्स)

जैसा कि हम पहले बता चुके हैं, दो लोगों के बीच का फ़ासला उनकी दिलचस्पी या अंतरंगता के दर्जे से जुड़ा होता है। जिस कोण पर उनके शरीर झुके होते हैं, उससे उनके रवैये और रिश्तों के नॉन-वर्बल संकेत मिलते हैं।

अधिकतर प्राणी जब दूसरे से लड़ना चाहते हैं तो वे अपने सिर को आगे की ओर करके बढ़ते हैं। दूसरे प्राणी द्वारा उसकी चुनौती स्वीकार किए जाने पर वह भी वैसे ही खड़ा होगा। मनुष्यों के साथ भी ऐसा ही होता है। अगर एक प्राणी दूसरे पर हमला करने के बजाय उसका नज़दीक से जायज़ा लेना चाहता है तो वह बगल से आगे बढ़ेगा, जैसा कि दोस्ताना मिज़ाज के कुत्ते करते हैं। इंसानों के मामले में भी यही होता है। सामने सीधे खड़े होकर श्रोताओं के प्रति सख़्त रवैया रखने वाले वक्ता को आक्रामक माना जाता है। वही संदेश देने वाले, लेकिन अपने शरीर को श्रोता से दूर रखने वाले वक्ता को आत्मविश्वासी और लक्ष्य-केंद्रित माना जाता है, लेकिन उसे आक्रामक नहीं समझा जाता।

आक्रामक समझे जाने से बचने के लिए हम दोस्ताना मुलाकातों में एक-दूसरे से 45 डिग्री की दूरी पर खड़े होकर 90 डिग्री का कोण बनाते हैं।



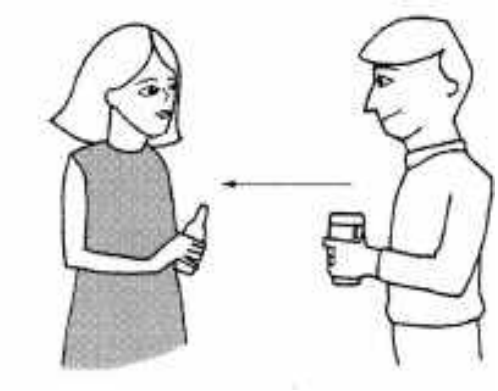
दोनों आक्रामक दिखने से बचने के लिए 45 डिग्री के कोण पर खड़े हैं

दिए गए चित्र में दोनों व्यक्ति ऐसे कोण में खड़े हैं कि तीसरे काल्पनिक बिंदु से एक त्रिकोण बना रहे हैं। इस तरह बना कोण बताता है कि संभवत: दोनों के बीच अनाक्रामक बातचीत हो रही है और दोनों मिररिंग के द्वारा समान दर्जा भी प्रदर्शित कर रहे हैं। त्रिकोण बनना बातचीत में तीसरे व्यक्ति को आमंत्रित करने का संकेत हो सकता है। अगर चौथा व्यक्ति समूह में शामिल होता है, तो एक वर्ग बन जाएगा और पाँचवे, छठे व्यक्ति के आने के बाद एक वृत या दो नए त्रिकोण बन सकते हैं।

लिफ्ट, भीड़ भरी बसों और भूमिगत रेल में जहाँ शरीर को अजनबियों से 45 डिग्री पर नहीं रखा जा सकता, वहाँ हम अपने सिर को इस कोण पर मोड़ते हैं।

2. बंद स्थितियाँ (क्लोज़्ड पोज़ीशन्स)

जब दो व्यक्ति अंतरंगता चाहते हैं तो उनके शरीर का कोण 45 डिग्री से बदलकर 0 डिग्री हो जाता है, यानी वे एक-दूसरे के बिल्कुल सामने होते हैं। कोई स्त्री या पुरुष, जो किसी व्यक्ति का ध्यान केवल अपनी ओर चाहता हो, इसी स्थिति को और प्रणय-निवेदन की अन्य भाव-भंगिमाओं को अपनाता है। पुरुष न केवल अपने शरीर को महिला की ओर मोड़ता है, बल्कि उसके अंतरंग क्षेत्र में जाकर दोनों के बीच के फ़ासले को ख़त्म कर देता है। उसके बढ़ते कदम को स्वीकार करने के लिए महिला को अपने शरीर को 0 डिग्री पर करने की ज़रूरत होती है, ताकि वह उसके क्षेत्र में प्रवेश कर सके। बंद स्थिति में खड़े लोगों के बीच खुली स्थितियों के मुकाबले कम फ़ासला होता है।



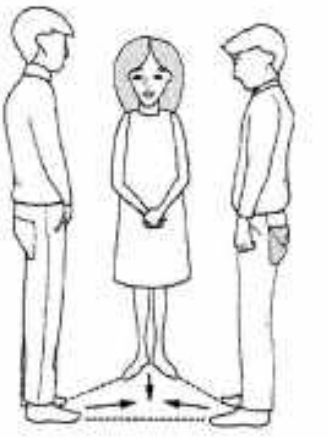
क्लोज़्ड पोज़ीशन्स में शरीर को सीधे दूसरे के सामने करना उसे आकर्षित करने की कोशिश है

प्रणय-निवेदन की मुद्राओं के अलावा दोनों एक-दूसरे की भाव-भंगिमाओं को प्रतिबिम्बित करते हैं और दोनों ही दिलचस्पी होने पर ज्यादा नज़रें मिलाते हैं। एक-दूसरे के प्रति शत्रुतापूर्ण रवैया रखने वाले और चुनौती देने वालों के बीच भी बंद स्थितियों का इस्तेमाल किया जा सकता है।

शोध दिखाते हैं कि पुरुष सामने से होने वाले हमले से डरते हैं और सामने की ओर से बढ़ने वाले कदम से चौकन्ने रहते हैं, जबकि महिलाएँ पीछे से होने वाले हमले से डरती हैं और पीछे से बढ़ते कदमों को लेकर सावधान रहती हैं। इसलिए तुरंत मिले किसी पुरुष के बिल्कुल सामने न खड़े हों। पुरुषों द्वारा ऐसा किए जाने पर वह उसे आक्रामक मानता है और महिला द्वारा ऐसा किए जाने को उसकी यौन दिलचस्पी के रूप में देखता है। अगर आप पुरुष हैं तो आप सामने से महिला की ओर बढ़ सकते हैं और धीरे-धीरे 45 डिग्री के कोण पर आ सकते हैं।

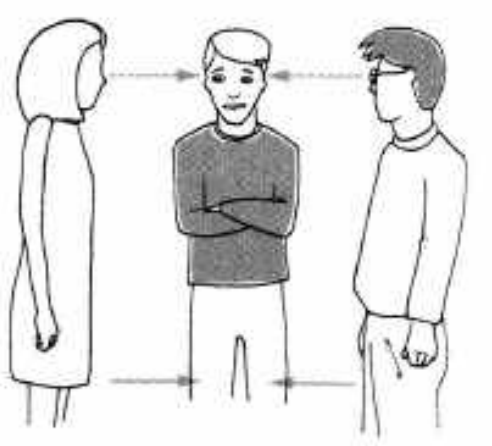
हम बाकी लोगों को कैसे बाहर करते हैं?

अगले चित्र में पहले के दो व्यक्ति 45 डिग्री ओपन पोज़ीशन में हैं, जिससे तीसरे व्यक्ति को बातचीत में निमंत्रित किया जा सकता है।



खुली त्रिकोणीय स्थिति तीसरे व्यक्ति के प्रवेश को प्रोत्साहित करती है

अगर कोई तीसरा व्यक्ति क्लोज्ड पोज़ीशन में खड़े दो लोगों के साथ शामिल होना चाहता है तो वह तभी आ पाएगा, जब बाकी दोनों ऐसे खड़े हों कि एक त्रिकोण बन जाए। अगर वे तीसरे इंसान को न आने देना चाहते हों, तो वे क्लोज़ड पोज़ीशन बनाए रखते हुए उसे मान्यता देने के लिए केवल अपने सिर को उसकी ओर घुमाएँगे और शायद उसे भिंचे होंठों की मुस्कान देंगे।

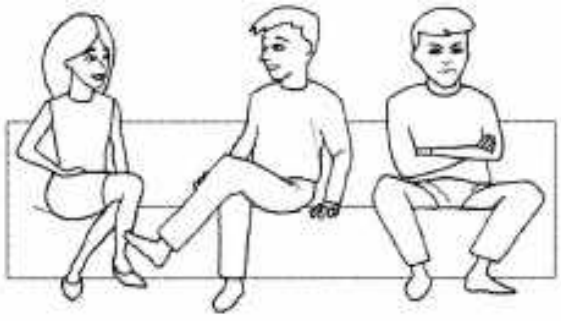


जाने का समय - अन्य लोगों द्वारा नए व्यक्ति को स्वीकार न किया जाना

हो सकता है कि इन तीन लोगों के बीच खुली त्रिकोणीय स्थिति में बातचीत शुरू हो, लेकिन आख़िरकार दो लोग क्लोज्ड पोज़ीशन लेकर तीसरे को उससे बाहर कर दें। समूह में बनी ऐसी स्थिति तीसरे इंसान को स्पष्ट संकेत देती है कि झेंप से बचने के लिए उसे समूह से बाहर चले जाना चाहिए।

बैठी हुई स्थिति में शरीर का संकेत

दूसरे व्यक्ति की ओर घुटने मोड़ना उसमें दिलचस्पी रखने या उसकी स्वीकृति पाने का संकेत है। अगर वह व्यक्ति भी रुचि रखता है, तो वह भी पहले व्यक्ति की ओर घुटने मोड़कर रखेगा। दो व्यक्ति जैसे-जैसे आपस में अधिक जुड़ते जाते हैं, वे एक-दूसरे की गतिविधियों और भाव-भंगिमाओं को प्रतिबिम्बित करने लगते हैं।

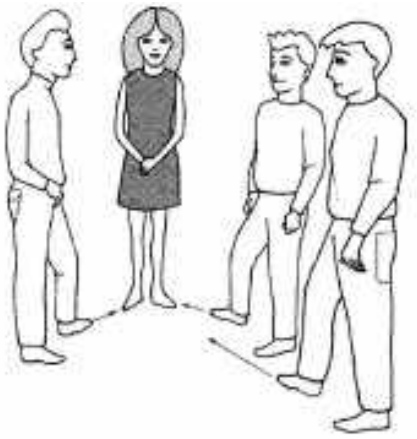


शरीर के संकेत से इस जोड़े ने दाई ओर बैठे तीसरे व्यक्ति को अलग कर दिया है।

चित्र में बाई ओर बैठे स्त्री-पुरुष ने एक बंद स्थिति बना ली है, जिसमें दाई ओर बैठे व्यक्ति को बाहर कर दिया गया है। दाई ओर बैठा आदमी बातचीत में तभी भाग ले सकता है, जब वह उस युगल के सामने कुर्सी लगाकर त्रिकोण बनाने की कोशिश करे या फिर उनकी बंद स्थिति को तोड़ने के लिए कोई अन्य कदम उठाए। फिलहाल तो वे चाहते हैं कि वह वहाँ से चला जाए।

पैर के संकेत

पैर न केवल उस दिशा की ओर इशारा करने का काम करते हैं, जिस ओर व्यक्ति का दिमाग जाना चाहता है, बल्कि वे उन लोगों की ओर संकेत भी करते हैं, जो हमें सबसे ज़्यादा दिलचस्प या आकर्षक लगता है। मान लीजिए कि आप किसी सामाजिक समारोह में हैं और आप तीन पुरुषों व एक स्त्री के समूह को देखते हैं। बातचीत पर पुरुष हावी हैं और महिला केवल श्रोता का काम कर रही है। फिर आप गौर करते हैं कि सभी पुरुषों के पाँव महिला की ओर संकेत कर रहे हैं।



पाँव बता रहे हैं कि व्यक्ति के दिमाग में क्या चल रहा है

इस साधारण से नॉन-वर्बल सुराग से सभी पुरुष उस महिला को बता रहे हैं कि वे उसमें दिलचस्पी रखते हैं। अवचेतन स्तर पर वह पैरों की उस मुद्रा को देखती है और संभव है कि वह तब तक वहाँ पर रहे, जब तक वह सबके आकर्षण का केंद्र बनी हुई है।

सारांश

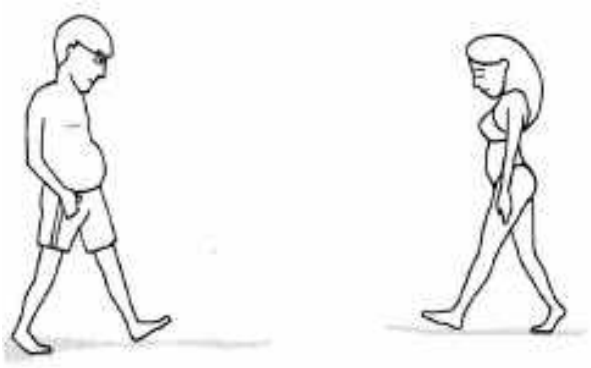
बहुत कम लोग इस बात पर ध्यान देते हैं कि शरीर और पैरों की स्थिति किस प्रकार अन्य लोगों के रवैये और प्रतिक्रियाओं को प्रभावित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है। अगर आप लोगों को सहज महसूस कराना चाहते हैं तो 45 डिग्री की ओपन पोज़ीशन अपनाएँ और किसी पर दबाव बनाने के लिए शरीर को सीधे उसकी ओर रखें। 45 डिग्री वाली स्थिति में सामने वाला व्यक्ति बिना किसी दबाव के स्वतंत्र रूप से काम कर सकता है और सोच सकता है। कभी किसी पुरुष के पास सीधे सामने से और महिला के पीछे से उसके पास न जाएँ।

इन मुद्राओं में महारत हासिल करने के लिए अभ्यास की ज़रूरत होती है, लेकिन जल्दी

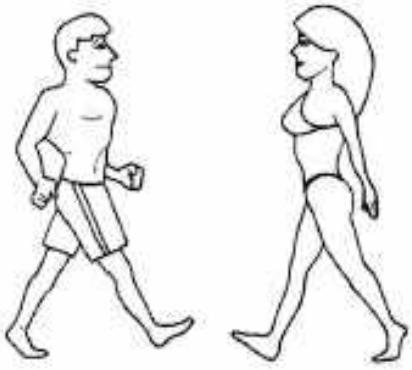
ही ये आपके व्यवहार का सहज हिस्सा बन जाती हैं। लोगों से आपकी रोज़मर्रा की मुलाकातों में पैरों व शरीर से संकेत करने और खुली बाँहों, सामने दिखती हथेलियों, आगे झुकने, सिर एक ओर झुकाने व मुस्कुराने जैसी सकारात्मक भाव-भंगिमाओं से बाकी लोगों को न केवल आपकी संगति में आनंद मिलता है, बल्कि वे आपके दृष्टिकोण से प्रभावित भी होते हैं।

अध्याय 15

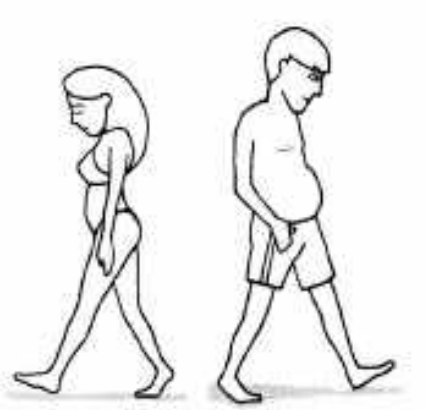
प्रणय-निवेदन प्रदर्शन और आकर्षण संकेत



1. समुद्र तट पर स्त्री-पुरुष एक-दूसरे के पास आते हुए



2. एक-दूसरे को देखते हुए



3. अपनी राह जाते हुए

बॉडी लैंग्वेज ऐंड द सोशल ऑर्डर के लेखक डॉ. एल्बर्ट शेफ़लेन ने पाया कि जब कोई व्यक्ति विपरीत लिंग के इंसान के संपर्क में आता है, तो उसके शरीर में कुछ बदलाव आते हैं। संभावित मिलन की तैयारी में मांसपेशियाँ सख़्त हो जाती हैं, चेहरे और आँखों के आसपास की सूजन कम हो जाती है, ढीला पड़ा शरीर तन जाता है, छाती बाहर निकल आती है, पेट अंदर की ओर हो जाता है, तोंद कम हो जाती है, शरीर की मुद्रा एकदम सीधी हो जाती है और वह व्यक्ति युवा दिखने लगता है। उन्होंने गौर किया कि स्त्री पुरुष दोनों की चाल में स्वास्थ्य और उत्साह का प्रदर्शन करते हुए ज़्यादा ज़िंदादिली और आत्मविश्वास था, जो साथी के रूप में उनकी निरंतरता का संदेश देता था। ऐसे में पुरुष सीधे खड़े होकर, अपने जबड़े को उभारकर छाती फुलाएगा, ताकि वह प्रभुत्वशाली लगे। उसमें दिलचस्पी रखने वाली महिला अपने वक्ष को उभारेगी, सिर तिरछा करेगी, अपने बालों को छुएगी और कलाई को सामने करेगी, ताकि वह समर्पण की स्थिति में लगे।

इन बदलावों को देखने की आदर्श जगह समुद्र तट है, जहाँ पर स्त्री-पुरुष कुछ दूरी से एक-दूसरे के पास आते हैं। उनमें बदलाव तब आते हैं, जब वे एक-दूसरे की नज़र के दायरे में आ जाते हैं और ये परिवर्तन तब तक बने रहते हैं, जब तक कि वे एक-दूसरे के सामने से गुज़र न जाएँ, उसके बाद उनके शरीर अपनी मूल स्थिति में लौट आते हैं।

शारीरिक हावभाव कोर्टशिप यानी प्रणय- निवेदन का बुनियादी हिस्सा हैं, क्योंकि इनसे ही उजागर होता है कि हम कितने उपलब्ध, आकर्षक, तत्पर, उत्साही, कामुक या हताश हैं। इसके कुछ संकेत सोच-समझकर दिए जाते हैं, जबकि जैसा कि पहले भी बताया जा चुका है, कुछ बिल्कुल अनजाने में होते हैं। यह अब भी अस्पष्ट है कि हम इन्हें कैसे सीखते हैं, लेकिन अब शोध बताते हैं कि इनमें से कई जन्मजात होते हैं।

रंग-बिरंगे नर का उदय

अधिकतर स्तनधारियों में नर कम रंग-बिरंगी मादा को प्रभावित करने के लिए 'तैयार'होता है। मनुष्यों में हालाँकि यह अलग ढंग से होता है। कई सदियों से महिलाएँ ख़ुद को रंग-बिरंगे कपड़ों-गहनों से सजा-सँवारकर और अपने चेहरे को रंगकर अधिकतर यौन संबंधी प्रचार करती रही हैं। सोलहवीं और सत्रहवीं शताब्दी के दौरान यूरोप में अपवादस्वरूप पुरुषों ने ख़ूबसूरत विग और

रंगीन कपड़ों से सजकर औसत महिला को पीछे छोड़ दिया। गौरतलब बात यह है कि ऐतिहासिक तौर पर जहाँ महिलाएँ पुरुषों को आकर्षित करने के लिए सजती-धजती रही हैं, वहीं पुरुषों ने अपनी वेशभूषा का प्रयोग अपने ओहदे को दिखाने के लिए या फिर शत्रुओं को डराकर भगाने के लिए किया। आज हम फिर से उस आत्ममुग्ध नर का उभरना देख रहे हैं, जो ख़ुद को मोर की तरह सजाने में लगा है। हम फ़ेशियल व मैनिक्योर्स करवाते फुटबॉल खिलाड़ियों और बालों को रंगते पहलवानों को देखते हैं। अमेरिका में हमने 'मेट्रो - सेक्शुअल'पुरुषों को देखा है, जो कि महिलाओं के बर्ताव की नकल करता एक हेट्रोसेक्शुअल यानी विषमलिंगी पुरुष है। वह मैनिक्योर्स, पैडिक्योर्स करवाता है, बालों को अलग-अलग शेड्स में रंगता है, आकर्षक कपड़े पहनता है, जकूज़ी में जाता है, ऑर्गेनिक शाकाहारी भोजन करता है, बोटोक्स व फ़ेसलिफ़्ट करवाता है और अपने व्यक्तित्व के नारीत्व वाले हिस्से को मान्यता देता है। कई सामान्य पुरुषों को यह मेट्रो-सेक्शुअल पुरुष अजीब लगता है, लेकिन हमारा अवलोकन बताता है कि इन पुरुषों की तीन श्रेणियाँ हैं। समलैंगिक, स्त्री-सुलभ गुणों वाले पुरुष और ऐसे पुरुष, जो जानते हैं कि महिलाओं के पारंपरिक बर्ताव को अपनाने से वे कई प्रकार की महिलाओं से मिल सकते हैं।

किस्सा ग्राहम का

ग्राहम एक पुरुष था, जिसके हुनर को पाने के लिए पुरुष कुछ भी करेंगे।

वह किसी भी सामाजिक समारोह में जाकर किसी तरह जल्दी से किसी उपलब्ध महिला को खोजकर कम से कम समय में उसके साथ बाहर की ओर जाता दिखता। महिला को अपनी कार तक ले जाकर वह उसके साथ अपने अर्पाटमेंट में चला जाता। फिर से पार्टी में आकर वह इस प्रक्रिया को दोहराता और कभी-कभार तो एक ही शाम में कई बार ऐसा होता। शायद उसमें उपलब्ध महिला को खोजने का कोई राडार पहले से मौजूद था, जो सही समय पर काम करता और वह महिला को साथ ले जाने में कामयाब हो जाता। किसी ने नहीं जाना कि वह कैसे यह सब कर पाता था।

जीवविज्ञानियों द्वारा जीव-जंतुओं के प्रणय-निवेदन व्यवहार और व्यवहारवादी वैज्ञानिकों द्वारा किए गए शोध से यह बात सामने आई है कि नर व मादा प्राणियों द्वारा कुछ जटिल प्रणय-निवेदन मुद्राओं की एक श्रृंखला अपनाई जाती है, उनमें से कुछ स्पष्ट होती'हैं, कुछ बहुत सूक्ष्म होती हैं और इन्हें अवचेतन रूप से अपनाया जाता जाता है। जंतु जगत में हर प्रजाति प्रणय-निवेदन के अपने बर्ताव में कुछ निश्चित और पूर्व-निर्धारित तरीके अपनाती है। उदाहरण के लिए, पक्षियों की कई प्रजातियों में मादा के सामने नर मटक कर चलते हुए आवाज़ें निकालता निकालता है है अपने पंख फुलाता है और उसका ध्यान आकर्षित करने के लिए बहुत सूक्ष्म तरीके से शारीरिक गतिविधियाँ करता है, जबकि मादा उसमें न के बराबर या बहुत कम दिलचस्पी दिखाती है। यह ठीक वैसा ही है, जैसा इंसानों द्वारा किया जाता है।

इंसानों द्वारा की गई फ़्लर्टिंग या इश्कबाज़ी में हावभाव का लंबा सिलसिला होता है, जो वन्यजीवन के कार्यक्रमों में दिखाए गए पक्षियों व अन्य जीव-जंतुओं के प्रणय नृत्य की तरह है।

बुनियादी बात यह है कि जब कोई व्यक्ति विपरीत लिंग के इंसान को आकर्षित करना चाहता है तो वह उनके बीच मौजूद यौन अंतर को ख़ास तौर पर उभारता है। विपरीत लिंग के इंसान को हतोत्साहित करने के लिए हम इन अंतरों को कम करते हैं या फिर उन्हें छिपाते हैं।

लिंग अंतर को विशिष्ट रूप से दिखाने से ही कोई इंसान आकर्षक दिखता है।

ग्राहम किसी ऐसी महिला को खोजता था, जिसकी बॉडी लैंग्वेज उसके उपलब्ध होने का संकेत दे रही हो, फिर वह अपने नरोचित प्रणय-निवेदन मुद्राओं से प्रतिक्रिया करता था। दिलचस्पी रखने वाली महिलाएँ उचित संकेत देती थीं, वे उसे अगले चरण में जाने के लिए कुछ कहे बिना ही हरी झंडी दिखा देती थीं

अंतरंग मुलाकातों में महिलाओं को मिली कामयाबी का सीधा संबंध पुरुषों को प्रणय-निवेदन के संकेत देने की उनकी क्षमता और पुरुष से मिलने वाले संकेतों के मतलब समझने से है। किसी पुरुष के लिए मिलन के खेल में सफलता, पहल करने की योग्यता के बजाय मुख्यतया उसे भेजे गए संकेतों को समझने की उसकी क्षमता पर निर्भर करती है। अधिकतर महिलाएँ मिलन के संकेतों से परिचित होती हैं, लेकिन पुरुष इस मामले में कम जानकार होते हैं और अक्सर उनसे पूरी तरह अनजान रहते हैं, इसीलिए बहुत से पुरुषों को संभावित साथी खोजने में मुश्किल होती है।

ग्राहम यह जानता था कि किस चीज़ की तलाश करनी है और महिलाओं ने उसे आकर्षक, मर्दाना, मज़ाकिया व 'मुझे नारी की तरह महसूस करवाने वाला'बताया। इस प्रतिक्रिया का कारण ग्राहम द्वारा उन पर लगातार ध्यान दिया जाना और उसके द्वारा प्रयुक्त मिलन के संकेत थे। दूसरी ओर, पुरुषों ने उसे 'आक्रामक', 'कपटी', 'अहंकारी' और 'मज़ाकिया नहीं' बताया, जो दरअसल ग्राहम के प्रतिद्वंद्वी रूप के प्रति उनकी प्रतिक्रिया थी। नतीजतन, ग्राहम के पुरुष दोस्त कम थे, ज़ाहिर है कि कोई भी पुरुष नहीं चाहेगा कि उसकी दोस्त उसके संभावित प्रतिद्वंद्वी पर ध्यान दे। इस अध्याय में हम महिलाओं के उन संकेतों पर विचार करेंगे, जिन्हें ग्राहम देख पाता था और उस बॉडी लैंग्वेज की बात करेंगे, जिसका वह बदले में इस्तेमाल करता था।

महिलाएँ क्यों हमेशा नियंत्रण की स्थिति में होती हैं

किसी भी पुरुष से पूछें कि कोर्टशिप में पहला कदम कौन उठाता है, तो उसका जवाब होगा कि पुरुष ऐसा करते हैं। इस क्षेत्र में हुए अध्ययन बताते हैं कि 90 प्रतिशत पहल करने वाली महिलाएँ होती हैं। वे लक्षित पुरुष को आँखों, शरीर और चेहरे के सूक्ष्म संकेत भेजती हैं, जिन पर पुरुष प्रतिक्रिया करता है और सोचता है कि वह इतना जानकार है कि उन संकेतों को समझ सके। कुछ ऐसे पुरुष भी होते हैं, जो किसी क्लब या बार में हरी झंडी मिले बिना ही महिलाओं के नज़दीक पहुँच जाते हैं, इनमें से कुछ पुरुषों को साथी मिलने में नियमित रूप से सफलता मिलती है, लेकिन कुल मिलाकर सफलता की दर कम रहती है, क्योंकि उन्हें पहले आमंत्रित नहीं किया गया था और वे तो बस अंधेरे में तीर चला रहे थे।

प्रणय-निवेदन के दौरान महिलाएँ धुन बजाती हैं और अधिकतर समय पुरुष उन धुनों पर नाचते हैं।

इन मामलों में अगर पुरुष को लगता है कि उसका कदम असफल रहेगा, तो संभावना है कि वह जताएगा कि वह तो महिला से कोई अन्य बात करने आया था और वह इस तरह की घिसी-पिटी बातें करेगा, 'आप तो नैशनल बैंक में काम करती हैं, है न ?' या 'आप जॉन स्मिथ की बहन तो नहीं ?' प्रणय-निवेदन में नंबर गेम खेलकर सफल होने के लिए पुरुष को कई महिलाओं से मिलना पड़ेगा, या फिर उसे ब्रेड पिट जैसा दिखना होगा। कोई भी पुरुष जो महिला के पास जाकर उससे बात करता है, दरअसल वह उस महिला की इच्छा पर ही ऐसा करता है, क्योंकि वह महिला के शारीरिक हावभाव के संकेतों को पकड़ता है। ऐसा लगता है कि पहला कदम पुरुष ने उठाया है, क्योंकि वह पहले मिलने जाता है। इश्क़बाज़ी की मुलाकातों में 90 प्रतिशत समय तक महिलाएँ पहल करती हैं, लेकिन यह इतनी बारीकी से होता है कि अधिकतर पुरुष सोचते हैं कि वे पहल कर रहे हैं।

स्त्री-पुरुषों के बीच अंतर

पुरुषों को बहुत सूक्ष्म संकेतों को समझने में मुश्किल होती है और शोध बताते हैं कि वे दोस्ताना रवैये और मुस्कुराहट को गलती से यौन दिलचस्पी समझ लेते हैं। इसका कारण यह है कि महिलाओं के मुकाबले पुरुष दुनिया को यौन नज़रिये से देखते हैं और उनमें महिलाओं की तुलना में 10 से 20 गुना टेस्टोस्टेरॉन ज्यादा होता है, जिसकी वजह से उनका ऐसा दृष्टिकोण होता है।

कुछ पुरुषों के लिए महिला के 'न' कहने का मतलब 'शायद' होता है, जब वह 'शायद'कहती है तो वे 'हाँ' समझते हैं, लेकिन उसके 'हाँ' कहने से वह महिला सभ्य नहीं रह जाती।

संभावित साथी से मिलने पर स्त्रियाँ यह देखने के लिए कि वाकई वह पुरुष उनके लायक है या नहीं, वे उसे सूक्ष्म, लेकिन अक्सर छलावे भरे संकेत भेजती हैं। शुरुआती कुछ मिनटों में ही महिलाएँ प्रणय-निवेदन से जुड़े कई संकेत पुरुषों को देती हैं। पुरुष इनका गलत अर्थ निकाल सकते हैं और कोई बेतुकी बात कह सकते हैं। अस्पष्ट और अनिश्चित संकेत भेजकर महिलाएँ दरअसल यह चाहती हैं कि पुरुष अपनी चाल स्पष्ट करें। महिलाओं द्वारा पुरुषों को आकर्षित न कर पाने का एक कारण यह भी है, इससे पुरुष असमंजस में पड़ जाते हैं और अगला कदम नहीं उठाते।

आकर्षण प्रक्रिया

जैसा कि अन्य जीव-जंतुओं के साथ होता है, किसी आकर्षक व्यक्ति से मिलने पर मनुष्यों का प्रणय-निवेदन भी संभावित पांच चरणों के क्रम को अपनाता है।

चरण 1. नजरें मिलाना : वह कमरे में चारों तरफ़ देखकर पसंदीदा व्यक्ति को खोज लेती है। वह उस व्यक्ति द्वारा अपनी ओर देखे जाने का इंतज़ार करती है, फिर लगभग

पाँच सेकेंड तक उससे नज़रें मिलाकर उन्हें हटा लेती है। अब पुरुष उसे देखता रहता है कि वह फिर कब उसे देखेगी। महिला को औसतन तीन बार ऐसा करना होता है, क्योंकि उसके बाद ही एक आम पुरुष उसकी बात समझ पाता है। नज़रे मिलाने की यह प्रक्रिया कई बार दोहराई जाती है और इससे फ़्लर्टिंग या इश्कबाज़ी शुरू होती है।

चरण 2. मुस्कुराना : वह एक या अधिक बार मुस्कुराती है। यह जल्दी से दी गई अधूरी मुस्कान होती है, जिसका मकसद संभावित साथी को बढ़ने का संकेत देना होता है। बदकिस्मती से बहुत-से पुरुष इन संकेतों को समझ नहीं पाते और महिला को लगता है कि वे उसमें दिलचस्पी नहीं रखते।

चरण 3. साज-सँवार : वह सीधी बैठकर अपने वक्ष को उभारती है और अपनी टाँगें या टखने मोड़कर उन्हें दिखाती है, अगर वह खड़ी है तो अपने कूल्हों को तिरछा करती है और अपने सिर को एक कंधे की ओर झुकाकर अपनी गर्दन को सामने करती है। छह सेकेंड तक वह अपने बालों से खेलती है, जो यह इंगित करता है कि वह अपने साथी के लिए सज-सँवर रही है। वह अपने होंठों पर जीभ फिरा सकती है, बालों को पीछे कर सकती है और अपने कपड़ों व गहनों को ठीकठाक कर सकती है। पुरुष प्रतिक्रियास्वरूप सीधा खड़ा होता है, पेट अंदर करता है, छाती फुलाता है, कपड़े ठीक करता है, बालों को छूता है और अपनी बेल्ट में अँगूठे डालता है। वे दोनों ही अपने पाँव या समूचे शरीर को एक-दूसरे की दिशा में रखते हैं।

चरण 4. बातचीत : वह महिला के पास पहुँचकर घिसे-पिटे वाक्य बोलकर बातचीत करने की कोशिश करता है, 'मैंने आपको कहीं देखा है क्या ?'जिसका मकसद उनके बीच बात शुरू करना होता है।

चरण 5. स्पर्श : महिला पुरुष की बाँह को हल्के से छूने का मौका तलाशती है, यह 'संयोगवश' या किसी अन्य रूप में भी हो सकता है। बाँह छूने की तुलना में हाथ को छूना गहरी अंतरंगता का संकेत है। स्पर्श के हर स्तर को दोहराया जाता है, ताकि यह पता लगे कि दूसरा व्यक्ति इस अंतरंगता से खुश है और यह भी कि पहला स्पर्श संयोगवश नहीं था। पुरुष के कंधे को हल्के से छूना यह जताता है कि महिला उसकी सेहत और उसके रूप-रंग की परवाह करती है। हाथ मिलाना स्पर्श के चरण तक पहुँचने का रास्ता होता है।

कोर्टशिप के ये चार चरण भले ही कम महत्चपूर्ण या आकस्मिक लगें, लेकिन किसी नए रिश्ते की शुरुआत के लिए ये बहुत महत्वपूर्ण होते हैं और अधिकतर लोगों, विशेषकर पुरुषों को, ये चरण बहुत कठिन लगते हैं। इस अध्याय में हम उन संकेतों के बारे में जानेंगे, जिन्हें अधिकतर स्त्री-पुरुष भेजते हैं और जो ग्राहम द्वारा भी भेजे गए थे।

महिलाओं की 13 सबसे आम प्रणय-जिवेदन मुद्राएँ व संकेत

महिलाएँ भी पुरुषों की तरह बालों को छूने, कपड़े ठीक करने, एक या दोनों हाथों को कूल्हों पर

रखने, पुरुष की ओर अपने पाँव तथा शरीर की दिशा रखने, अंतरंग दृष्टि लगातार बनाए रखने और आँखों का संपर्क बढ़ाते रहने जैसी साज-सँवार की मुद्राएं अपनाती हैं। कुछ महिलाएँ पुरुषों की बेल्ट में अँगूठे ठूँसने की आक्रामक मुद्रा भी अपनाती हैं, लेकिन वे इसे बहुत परिष्कृत ढंग से करती हैं। वे बेल्ट में एक अँगूठा डालती हैं अथवा उसे हैंडबैग या जेब से बाहर रखती हैं।

अपने मासिक चक्र के मध्यकाल में महिलाएँ यौन रूप से अधिक सक्रिय होती हैं, क्योंकि उस समय उनके गर्भधारण की संभावना सबसे अधिक होती है। यही वह समय है, जब संभावना होती है कि वे छोटे कपड़े और ऊँची एड़ी वाले सैन्डल पहनेंगी, अधिक उत्तेजक ढंग से चलेंगी- फिरेंगी, बातचीत या नाच करेंगी और उन संकेतों को अपनाएँगी, जिनके बारे हम बताने वाले हैं। प्रस्तुत हैं, 13 सबसे आम प्रणय-निवेदन मुद्राएँ और संकेत, जिनका इस्तेमाल हर जगह महिलाएँ पुरुषों को यह बताने के लिए करती हैं कि वे उपलब्ध हो सकती हैं।

1. सिर उठाना और बाल झटकना

जब महिला किसी ऐसे पुरुष के आसपास हो, जिसे वह पसंद करती हो तो यह अक्सर पहला प्रदर्शन होता है। बालों को कंधे पर रखने या चेहरे से हटाने के लिए सिर को पीछे झटका जाता है। छोटे बालों वाली महिलाएँ भी ऐसा करती हैं। महिला का यह दिखाने का परिष्कृत तरीका है कि उसे इस बात की परवाह है कि वह किसी पुरुष को कैसी दिखाई देती है। इससे उसकी बगलें दिखती हैं, जिससे फ़ेरोमोन नामक 'सेक्स परफ़्यूम'लक्षित पुरुष तक पहुँचते हैं।

बाल सँवारना और बगलों में मौजूद फ़ेरोमोन अपना जादू चलाते हैं

2. गीले व उभरे हुए होंठ, मुँह थोड़ा खुला

रखना तरुणावस्था में लड़कों की अस्थि संरचना में बहुत बड़े बदलाव आते हैं, क्योंकि टेस्टोस्टेरॉन से उनके जबड़े मज़बूत होते हैं व उभर जाते हैं, नाक बड़ी हो जाती है और माथा अधिक सुस्पष्ट हो जाता है। जानवरों और दुश्मनों से सामना होने पर चेहरे की सुरक्षा के लिए ये सब आवश्यक हैं। लड़कियों की हड्डियों की संरचना में विशेष परिवर्तन नहीं होते और त्वचा के नीचे मौजूद वसा के कारण वह छोटे बच्चों जैसी रहती हैं, इस कारण किशोरावस्था में उनका चेहरा, विशेषकर होंठ मोटे और भरे हुए होते हैं। पुरुषों के होंठों की तुलना में महिलाओं के बड़े, मोटे होंठ नारीत्व का संकेत होते हैं। कुछ महिलाएँ अपने इस यौन अंतर को उभारने के लिए अपने होंठों में कॉलाजन इंजेक्ट करवाती हैं और इस प्रकार ख़ुद को पुरुषों के सामने आकर्षक

बनाकर प्रस्तुत करती हैं। उभरे हुए होंठ अधिक सुस्पष्ट लगते हैं।

महिला के बाहरी जननेंद्रीय ओष्ठ और उसके चेहरे पर मौजूद होंठ की मोटाई समानुपात में होती है। डेसमंड मॉरिस 'सेल्फ़ मिमिक्री'यानी अपनी नकल करने के रूप में इसका वर्णन करते हैं, क्योंकि ये प्रतीकात्मक तौर पर महिलाओं के जननेंद्रीय हिस्से को प्रदर्शित करते हैं लार या कॉस्मेटिक्स का इस्तेमाल कर होंठों को गीला दिखाया जा सकता है, जिससे महिला यौन आमंत्रण देती लगती है।

यौन उत्तेजना होने पर स्त्री के होंठ, वक्ष और जननांग बढ़े हुए रक्त संचार के कारण बड़े और लाल हो जाते हैं। लिपस्टिक मिस्र की देन है और यह चार हज़ार साल पुरानी है। इसका इस्तेमाल चेहरे के माध्यम से यौन उत्तेजना में आई स्त्री के लाल हुए जननांगों की नकल करने के लिए होता था। यही कारण है कि विभिन्न रंग की लिपस्टिक लगाई हुई महिलाओं की तस्वीरों से जुड़े प्रयोगों में लगातार यह पाया गया कि पुरुषों को चटख लाल रंग सबसे अधिक आकर्षक और कामुक लगता है।

मादक यौवनाएँ जानती हैं कि मुहँ तथा होठों का प्रयोग ध्यान- आकर्षण हेतु कैसे किया जाए

3. स्वयं को छूना

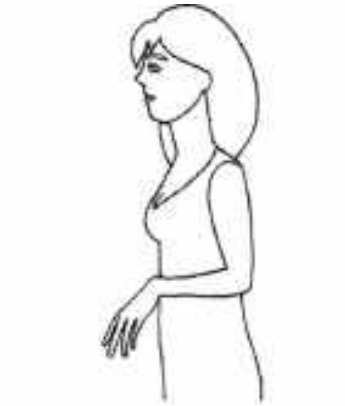
जैसा कि पहले बताया जा चुका है, हमारा दिमाग़ हमारे शरीर को सबसे गुप्त इच्छाओं को व्यक्त करने को कहता है और ख़ुद को छूना कुछ ऐसा ही है। पुरुषों के मुकाबले स्त्रियों में अधिक तंत्रिका संवेदक होते हैं, जिसके कारण वे स्पर्श को अधिक महसूस कर सकती हैं और छुने के प्रति अधिक संवेदनशील होती हैं। जब कोई स्त्री धीरे-धीरे कामुक ढंग से अपनी जाँघों, गर्दन या

गले को छूती है तो उससे यह अनुमान लगाया जा सकता है कि अगर कोई पुरुष सटीक तरीके से अपने पत्ते खेले तो वह उस स्त्री को उसी तरह से छू सकता है। इसके अलावा स्त्री द्वारा ख़ुद को छुए जाने से वह कल्पना कर सकती है कि पर उसे कैसा महसूस होगा।

औरतों की ज्यादातर मादक अदाओं वाली तस्वीरों में स्वयं पुरुष द्वारा छूने की पहल किए जाने को छूना शामिल रहता है

4. कलाई को ढीला छोड़ना

चलते हुए या बैठे हुए कलाई को ढीला छोड़ना (लिम्प रिस्ट) समपर्ण की एकमुद्रा है, जिसका इस्तेमाल महिलाओं व समलैंगिक पुरुषों द्वारा किया जाता है। इसी तरह से एक पक्षी भी शिकारी को अपने घोंसले से दूर रखने के लिए अपने पंख को घायल दिखाने का ढोंग करता है। अन्य शब्दों में, इससे ध्यान खींचना आसान हो जाता है। यह पुरुषों को आकर्षित करती है, क्योंकि इससे उन्हें लगता है कि वे अपना प्रभुत्व जमा सकते हैं। कामकाज की परिस्थितियों में लिम्प रिस्ट से महिला की विश्वसनीयता से ध्यान हटता है और लोग उसे गंभीरता से नहीं लेते। यह और बात है कि कोई उसे डेट पर आने का निमंत्रण दे सकता है।



पक्षी घायल पंख का बहाना बनाकर ध्यान खींचते हैं महिलाएँ ढीली कलाई का इस्तेमाल करती हैं

5. किसी बेलनाकार वस्तु को सहलाना

सिगरेट, उंगली, वाइन ग्लास की नली, कान के लटकते हुए आभूषण या लिंग के आकार की किसी वस्तु से खिलवाड़ करना एक अवचेतन संकेत है कि दिमाग में क्या चल रहा है। उँगली से अँगूठी निकालना व पहनना भी यौन संबंध बनाने का प्रतीकात्मक संकेत है। जब कोई महिला ऐसा करती है तो पुरुष प्रतीकात्मक तौर पर महिला को अपने वश में करने के लिए उसके सिगरेट लाइटर, कार की चाबियों या उसकी नज़दीकी चीज़ों से खेलता है।

शराब के ग्लास की नली से संकेत मिलता है कि आगे क्या हो सकता है

6. अनावृत कलाई

दिलचस्पी रखने वाली महिला धीरे-धीरे अपनी कलाई की अंदरूनी चिकनी, कोमल त्वचा को संभावित पुरुष साथी को दिखाएगी ओर दिलचस्पी बढ़ने के साथ-साथ कलाई सामने करने की दर बढ़ती जाएगी। एक लंबे समय से कलाई के हिस्से को स्त्री के शरीर के सबसे कामोत्तेजक हिस्सों में से एक माना जाता रहा है, क्योंकि यह बहुत नाजुक होता है। यह कहना मुश्किल है कि यह सीखा हुआ बर्ताव है या फिर जन्मजात है, लेकिन एक बात तय है कि यह सब अवचेतन स्तर

पर होता है। बात करते हुए महिला अक्सर अपनी हथेलियों को भी पुरुष के सामने रखती है। सिगरेट पीने वाली महिलाएँ उसे पीने के दौरान ककंधे के साथ हथेली को ऊपर करके ऐसा बहुत आसानी से कर लेती हैं। अक्सर महिलाओं की तरह दिखने की चाह रखने वाले समलैंगिक पुरुष अनावृत कलाई और सिर झटकने की मुद्राओं की नकल करते हैं।

महिलाएँ हथेली के भीतरी हिस्से पर परफ्यूम लगाती हैं, उन्हें लगता है कि इससे कलाई की नब्ज़ से वह सब तरफ़ फैल जाएगा। लेकिन इसका असली मकसद कलाई को संभावित साथी की ओर बढ़ाना होता है। ख़ुशबू से महिला की ओर ध्यान जाता है और पुरुष उसकी कलाई के भीतरी हिस्से को देख पाता है।

कलाई की अंदरूनी कोमल त्वचा आकर्षण का शक्तिशाली संकेत है

7. कंधे के ऊपर से तिरछी निगाहों से देखना

उठा हुआ कंधा गोलाकार वक्ष की नकल है। आंशिक रूप से पलकें गिराकर महिला उतनी ही देर तक पुरुष से नज़रें मिलाती है, जब तक कि वह उसे न देख ले, फिर वह तेज़ी से कहीं और देखने लगती है। इस हरकत से ऐसा महसूस होता है जैसे कि कोई महिला के अंदर झाँक रहा हो और पुरुष को भी यही एहसास होता है कि कोई उसके भीतर झाँक रहा है।

कंधे उठाने से गोलाइयों के माध्यम से नारीत्व उभरता है।

8. उठते-गिरते कूल्हे

बच्चे उत्पन्न करने के कारणों से पुरुषों के मुकाबले महिलाओं के कूल्हे अधिक चौड़े होते हैं और टाँगों के बीच क्रॉच या उरुक्षेत्र बड़ा होता है। इसका मतलब है कि जब कोई महिला चलती है तो उसके घुमाव सुस्पष्ट होते हैं, जिससे उसका पेल्विक या श्रोणि क्षेत्र अधिक उभरता है। पुरुष इस ढंग से नहीं चल सकते, इसलिए यह बहुत ज़बरदस्त लैंगिक अंतर का संकेत बन जाता है। इससे यह स्पष्ट होता है कि क्यों अधिकतर महिलाएँ अच्छी धावक नहीं हो सकतीं, क्योंकि उनके चौड़े नितम्बों के कारण भागते हुए उनकी टाँगें बगल से बाहर की ओर फैल जाती हैं। नितम्बों का उठना-गिरना महिलाओं की एक सूक्ष्म प्रणय-निवेदन मुद्रा है, जिसका इस्तेमाल सदियों से वस्तुएँ व सेवाएँ बेचने के लिए किया जाता रहा है। इन विज्ञापनों को देखने वाली महिलाएँ उसमें प्रदर्शित मॉडल की तरह बनना चाहती हैं, जिसके परिणामस्वरूप प्रचारित उत्पाद की जानकारी बढ़ती है।

मटक कर चलने से स्त्री-पुरुषों के बीच का अंतर स्पष्ट होता है

9. पेल्विक (श्रोणीय) को एक ओर झुकाना

मेडिकल तथ्य दिखाते हैं कि अच्छी सेहत वाली और बच्चे पैदा करने में सक्षम महिलाओं की कमर व कूल्हों का अनुपात 70 प्रतिशत होता है, यानी उसकी कमर उसके कूल्हों के आकार का 70 प्रतिशत होती है। यह उसे सुडौल आकार देता है, जिसे आवरग्लास (काँच का समय मापक ग्लास) फ़िगर कहा जाता है। समूचे इतिहास में शरीर का यह अनुपात नाटकीय ढंग से पुरुषों का ध्यान खींचता रहा है। इस अनुपात के 80 प्रतिशत से अधिक होने पर पुरुषों की दिलचस्पी ख़त्म होने लगती है और इस अनुपात के कम या अधिक होने से पुरुषों की रुचि कम होगी। स्त्री का अनुपात 100 प्रतिशत होने पर उसके प्रति पुरुष की दिलचस्पी पूरी तरह ख़त्म हो जाती है, लेकिन 70 प्रतिशत से कम होने पर वह दिलचस्पी बनाए रखती है। हर हाल में 70 प्रतिशत का अनुपात प्रजनन सफलता के लिए उपयुक्त रहता है। इस अनुपात को विशिष्ट रूप से दर्शाने के

लिए वह खड़े होने पर अपने पेल्विस को एक ओर झुकाती है।

खड़े होकर पेल्विस (श्रोणि) टेढ़ा करने से स्त्री की सफलतापूर्वक प्रजनन करने की क्षमता सुस्पष्ट होती है।

टेक्सस यूनिवर्सिटी के विकासमूलक वैज्ञानिक प्रोफ़ेसर देवेंद्र सिंह ने मिस अमेरिका सौंदर्य प्रतियोगिता में भाग लेने वाली प्रतियोगियों और प्लेबॉय पत्रिका के बीच के पन्नों में दिखने वाली मॉडल्स के शारीरिक आकर्षण का 50 वर्ष तक अध्ययन किया और पाया कि पुरुषों को 67 से 80 प्रतिशत के बीच का कमर- कूल्हे का अनुपात सबसे अधिक आकर्षक लगता है।

काइली मिनॉग उन सभी चीज़ों का मिश्रण है, जिसे पुरुष पसंद करते हैं - लंबे बाल, खुली गर्दन, 70 प्रतिशत कमर-कूल्हे का अनुपात, खुला हुआ भीगा मुँह, उभरे होंठ, झुकी पलकें, उभरा वक्ष व गोलाकार नितम्ब, स्वयं को छूना और कूल्हों पर हाथ रखने की मुद्राएँ

प्रोफ़ेसर सिंह ने कम वज़न, ज़्यादा वज़न और औसत वज़न की महिलाओं की तस्वीरों का इस्तेमाल करते हुए एक परीक्षण किया और पुरुषों के समूह को उन्हें दिखाकर आकर्षण के आधार पर उनका मूल्यांकन करने को कहा। औसत वज़न वाली 70 प्रतिशत कमर-कूल्हे के अनुपात वाली महिलाओं को सबसे ज़्यादा आकर्षक पाया गया। ज़्यादा और कम वज़न वाली महिलाओं में से सबसे पतली कमर वाली महिलाओं को पुरुषों के वोट मिले। इस प्रयोग की शानदार खोज यह रही कि पुरुषों ने 70 प्रतिशत अनुपात को सबसे ज्यादा वोट दिए और ऐसा तब भी हुआ जब महिला का वज़न ज़्यादा था। इसका मतलब है कि शारीरिक तौर पर भारी-भरकम होने के बावजूद अगर महिला का अनुपात यही है तो वह पुरुषों का ध्यान खींच सकती

है।

10. हैंडबैग को नज़दीक रखना

अधिकतर पुरुषों ने महिलाओं के हैंडबैग में मौजूद चीज़ों को कभी नहीं देखा है और अध्ययन बताते हैं कि ज़्यादातर पुरुष बैग खोलना तो दूर उसे छूने से भी डरते हैं। बैग महिला की निजी वस्तु होता है और वह उसे अपने शरीर का विस्तार मानती है, इसलिए जब वह उसे किसी पुरुष के नज़दीक रखती है तो यह अंतरंगता का ज़बरदस्त संकेत बन जाता है। अगर उसे वह पुरुष विशेष तौर पर आकर्षक लगता है, तो संभव है कि वह बैग से खिलवाड़ करे या उसे सहलाए। वह उसे हैंडबैग बढ़ाने के लिए कह सकती है या उससे कोई चीज़ निकालने के लिए भी कह सकती है। पुरुष के पास हैंडबैग रखना ताकि वह उसे देख या छू सके, एक सशक्त संकेत है कि स्त्री उसमें दिलचस्पी रखती है, बैग को उससे दूर रखना भावनात्मक दूरी का संकेत है।

अपने हैंडबैग को किसी पुरुष के नज़दीक रखना उसे स्वीकार ने का चिन्ह है

11. घुटने का संकेत

एक टाँग को दूसरी के ऊपर रखा जाता है और उसे उस पुरुष की तरफ़ रखा जाता है, जो उसे दिलचस्प लगता है। यह तनावमुक्त स्थिति है, जिसके कारण बातचीत से औपचारिकता खत्म हो जाती है। इसमें पल भर के लिए जाँघों के प्रदर्शन का मौका भी मिलता है।

सबसे दिलचस्प व्यक्ति की ओर घुटने से संकेत करना

12. जूते से खेलना

पाँव के सिरे पर जूते को लटकाना एक तनावमुक्त रवैये को दिखाता है और उसमें पैर डालने और निकालने का लैंगिक असर पड़ता है। इससे कई पुरुष घबरा जाते हैं, क्योंकि वे नहीं जानते कि क्या हो रहा है।

जूता संकेत देता है

13. टाँगों को लपेटना

अधिकतर पुरुष इस बात से सहमत होंगे कि महिलाओं की लेग ट्वाइन यानी टाँगे लपेटकर बैठने की स्थिति सबसे अधिक आकर्षक होती है। यह एक ऐसी मुद्रा है, जिसके द्वारा महिलाएँ जानबूझकर अपनी टाँगों की ओर लोगों का ध्यान खींचती हैं। एल्बर्ट शेफ़्लेन का कहना है कि एक टाँग को दूसरी पर इस तरह लपेटा जाता है कि दूसरी टाँग की मांसपेशियाँ तनी हुई लगती हैं। जैसा कि पहले भी बताया जा चुका है, शरीर में ऐसा तब होता है जब कोई व्यक्ति यौन मिलन के लिए तैयार होता है।

स्त्रियों द्वारा पुरुषों के सामने अपनी टाँगों को मोड़ना व खोलना और अपनी जाँघों को हौले से सहलाना छुए, जाने की इच्छा का संकेत देता है।।

टाँगों को लपेटना : पुरुषों द्वारा पसंद की जाने वाली महिलाओं की बैठने की मुद्रा

पहले पढ़े गए संदर्भों को देखे बिना बताइए कि आप इस चित्र में कितने प्रणय-निवेदन के संकेत व मुद्राएँ देख सकते हैं?

महिलाओं के शरीर में पुरुष क्या देखते हैं

व्हाय मेन लाय ऐंड विमेन क्राय (ऑरायन) में हमने अपने उस शोध का सार दिया था, जिसमें हमने बताया था कि स्त्री–पुरुष एक–दूसरे के कौन से शारीरिक अंगों को देखते हैं। शोध बहुत स्पष्ट था – पुरुषों के मस्तिष्क इस तरह बने हैं कि वे प्रजनन की क्षमता रखने वाली सबसे सेहतमंद स्त्री और उसकी यौन उपलब्धता की ओर आकर्षित होते हैं। शरीर के आकार की बात आने पर स्त्री–पुरुष मज़बूत आकार को प्राथमिकता देते हैं। पुरुषों के लिए इसका मतलब उच्च स्वास्थ्य का स्तर है और महिला द्वारा सफलतापूर्वक उसकी जीन्स का प्रजनन करने की क्षमता है।

साक्ष्य दिखाते हैं कि पुरुष ऐसी महिलाओं की ओर आकर्षित होते हैं, जिनका चेहरा बच्चे जैसा होता है – बड़ी आँखें, छोटी नाक, भरे हुए होंठ और गाल – क्योंकि ये संकेत अधिकांश पुरुषों में पिता होने की व सुरक्षात्मक भावनाएँ जगाते हैं। यही कारण है कि कॉस्मेटिक सर्जरी के विज्ञापनों में इन्हीं गुणों पर अधिक बल दिया जाता है। इसके विपरीत, महिलाएँ ऐसे पुरुषों को पसंद करती हैं जिनके चेहरे वयस्क हों और जो मज़बूत जबड़े, बड़ी भौंहें

व सशक्त नाक वाले हों, जो रक्षा करने की क्षमता दिखाते हैं।

महिलाओं के बच्चों जैसे चेहरे के कारण पुरुषों में ऐसे हॉर्मोन्स निकलते हैं जिनकी वजह से उनमें महिलाओं की सुरक्षा करने की इच्छा जागती है।

अच्छी बात यह है कि पुरुष को आकर्षित करने के लिए किसी महिला को प्राकृतिक रूप से सुंदर होने की ज़रूरत नहीं, ख़ूबसूरती उसे अपने प्रतिद्वंद्वियों पर शुरुआती बढ़त देती है, लेकिन मुख्यतया उसे अपने उपलब्ध होने के संकेत प्रदर्शित करना आना चाहिए। यही कारण है कि शारीरिक तौर पर अधिक आकर्षक न लगने वाली कुछ महिलाओं को संभावित साथियों की कमी नहीं होती। कुल मिलाकर, कोई पुरुष महिला के शारीरिक आकर्षण से अधिक उसके उलपब्ध होने के संकेतों से अधिक आकर्षित होता है और आप उपलब्ध होने के संकेतों को सीख सकते हैं और उनका अभ्यास कर सकते हैं। कुछ महिलाओं को यह बात घटिया लगती है कि आधुनिक पुरुष उसके पालन–पोषण, लोगों से जुड़ने की योग्यता, घरेलू कामकाज में उसकी निपुणता या पियानो बजाने के उसके गुणों के बजाय उसके रूप–रंग और उपलब्धता की ओर अधिक आकर्षित होते हैं। उन्हें इस विषय पर बात करना अपमानजनक लगता है।

लेकिन पिछले 60 वर्षों में आकर्षण पर हुए लगभग सभी अध्ययनों से वही नतीजे मिले हैं, जो पिछले 6000 वर्षों से चित्रकारों, कवियों व लेखकों की कला कहती रही है कि किसी महिला की बुद्धिमानी या उसके गुणों के मुकाबले उसका रूप–रंग, शरीर और शारीरिक भाषा पुरुषों के लिए अधिक आकर्षण का विषय है, और राजनीतिक रूप से सही इक्कीसवीं सदी में भी यही सच्चाई है। इक्कीसवीं सदी का पुरुष भी महिला में वही सब चाहता है, जो उसके पूर्वज पहली नज़र में चाहते थे, लेकिन जैसा कि हमने बाय मेन लाय ऐंड विमेन क्राय (ऑरायन) में कहा, दीर्घकालीन साथी के लिए उसका मापदंड थोड़ा अलग है।

सच यह है कि पहले आपको किसी पुरुष को आकर्षित करना होगा, उसके बाद ही वह आपके अंदरूनी गुणों के बारे में जान सकता है जब आप मछली पकड़ने जाते हैं तो आप चारे में वही लगाते हैं, जो मछली को पसंद है, न कि वह जो आपको पसंद हो। क्या आपने कभी कोई कीड़ा चखा है?यह सोचकर ही आपको उबकाई आएगी, लेकिन मछली के लिए वही पंसदीदा व्यंजन है।

ख़ूबसूरत लोग कहाँ चूकते हैं

अधिकतर लोग यह मानने को लालायित रहते हैं कि शारीरिक रूप–रंग किसी संभावित साथी को आकर्षित करने की कुंजी है, लेकिन इस विचार को टीवी, फिल्मों और मीडिया ने अधिक बढ़ावा दिया है। अत्यधिक आकर्षक लोग दुर्लभ होते हैं और मिथ्याजनक तौर पर ऐसे मानक के रूप में प्रचारित किए जाते हैं कि हम सबको उनके जैसा दिखना चाहिए, लेकिन अध्ययन बताते हैं कि हममें से अधिकतर लोग सुंदर लोगों को लेकर संशयी होते हैं। अध्ययनों में पाया गया कि हम ऐसे साथियों को पंसद करते हैं जो लगभग हमारी तरह आकर्षक हों, जिसका मतलब है कि उनके हमारे साथ रहने की संभावना अधिक होगी और वे बेहतर पेशकश की ओर नहीं जाएँगे। यह

प्राथमिकता जन्मजात होती है और शिशु सुंदर चेहरों को देखने के बजाय सामान्य चेहरों को देखना ज़्यादा पसंद करते हैं।

वह नितम्ब, वक्ष या टाँगों में से किसे पसंद करता है?

यदि स्त्री के शरीर के उस अंग की बात करें, जो पुरुष का पसंदीदा है, तो उन्हें तीन भागों में बाँटा जा सकता है – वक्ष, नितम्ब व टाँगे पसंद करने वाले।

इस भाग में हम नारी के केवल शारीरिक गुणों का विश्लेषण करेंगे और जानेंगे कि क्यों पुरुष पर हर अंग का इतना ज़बरदस्त असर पड़ता है। नारी का शरीर एक स्थायी, चलता–फिरता सेक्शुअल सिग्नलिंग सिस्टम यानी यौन संकेत प्रणाली के रूप में विकसित हुआ, जिसकी रचना का लक्ष्य प्रजनन के लिए पुरुष को आकर्षित करना है और नितम्ब, वक्ष व टाँगें इस प्रक्रिया में सबसे महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। यह राजनीतिक तौर पर भले सही न हो, लेकिन जीवविज्ञान के दृष्टिकोण से सही है।

1. नितम्ब

पुरुषों को गोलाकार, नाशपाती के आकार के नितम्ब सबसे आकर्षक लगते हैं। इंसानी मादा के नितम्ब अन्य नरवानरों से इस दृष्टि से अलग होते हैं कि नरवानरों की मादा के नितम्ब सहवास के लिए तैयार होने पर बड़े होकर उभर जाते हैं। इंसान में मादाओं के नितम्ब स्थायी तौर पर बड़े आकार इंसानी मादा ही एक ऐसी नरबानर के होते हैं और लगभग हमेशा नर है, जिसके नितम्बों का बड़ा आकार के लिए उपलब्ध होते हैं, ताकि मनुष्यों की यौन गतिविधि नियमित चलती रहे। इससे बच्चों केपालन–पोषण की सफलता के लिए लंबे समय तक जोड़ा बनाए रखने को बढ़ावा मिलता है।

इंसान ही केवल ऐसे नरवानर हैं, जिनके नितम्बों का बडा आकार स्थायी होता है

इंसान ही केवल ऐसे नरवानर हैं, जिनके चेहरे सहवास के समय आमने–सामने रहते हैं। अन्य नरवानर प्रजातियों में नर पीछे से मादा के पास आता है और उसके फूले हुए लाल नितम्बों को इस संकेत के रूप में लेता है कि वह मिलन के लिए तैयार है। यहीं स्त्रियों के कूल्हों के प्रति पुरुष के आकर्षण का कारण छिपा है – वे हमेशा यह संदेश देते हैं कि वह पुरुष के लिए उपलब्ध है। इनके दो अन्य उद्देश्य भी हैं। ये स्तनपान के लिए वसा जमा करते हैं और भोजन की कमी होने पर पोषण के आपातकालीन भंडार का काम करते हैं, जैसा कि ऊँट के कूबड़ में होता है।

डिज़ाइनर जीन्स पहनना लोकप्रिय हुआ है, क्योंकि उनसे कूल्हे सुस्पष्ट होते हैं और वे सख़्त व गोलाकार दिखते हैं। ऊँची एड़ी वाले सैंडल पहनकर पीठ मुड़ती है, कूल्हे बाहर की ओर उभरते हैं और चाल लचकदार हो जाती है, जो पुरुषों का ध्यान खींचती है। मर्लिन मुनरो ने अपने बाएँ जूते की एड़ी को एक इंच का तीन–चौथाई कम कर दिया था, ताकि उसकी चाल अधिक लचकदार हो जाए। भँवरों की कई प्रजातियों की मादाएँ संभावित साथी को आकर्षित करने के लिए अपने पिछले हिस्से को उसके सामने लहराती हैं।

2. वक्ष

हाल के वर्षों में दुनिया के अधिकतर हिस्सों में वक्ष को लेकर जुनून छा गया है और क्लीवेज यानी स्तनों के बीच का हिस्सा व कृत्रिम ढंग से वक्ष बड़ा करने का काम आज करोड़ों डॉलर का व्यापार बन गया है यह अनोखी बात है, क्योंकि मानव मादा का वक्ष पसीने की बढ़ी हुई ग्रंथियों से अधिक कुछ नहीं है।

वक्ष का बड़ा हिस्सा वसा के ऊतकों से बनता है। इससे वे गोलाकार बनती हैं और इन ऊतकों का अधिकतर हिस्सा दूध बनाने के काम नहीं आता।

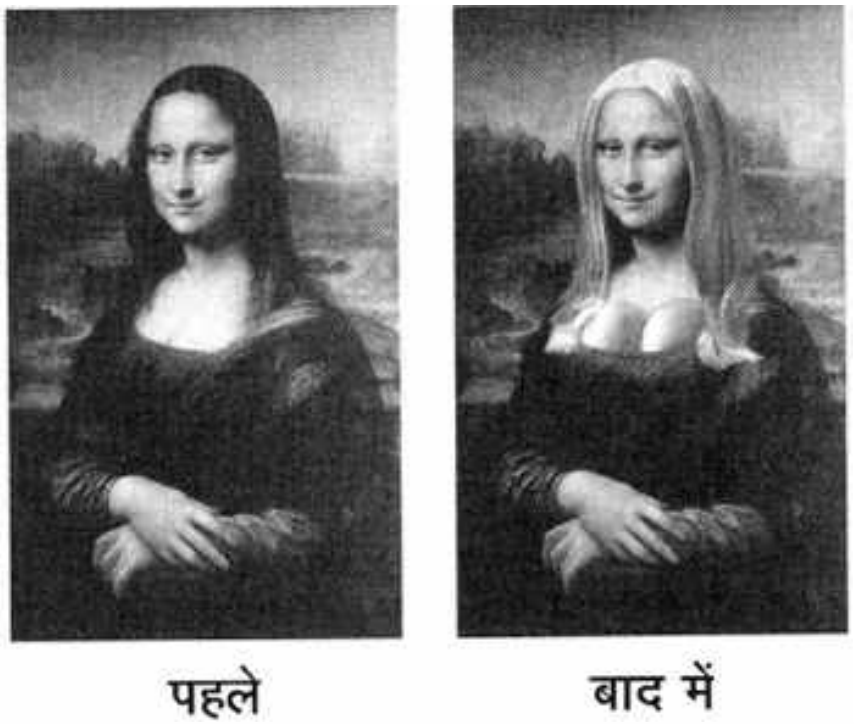
विज्ञापन

कुल मिलाकर, वक्ष का एक स्पष्ट उद्देश्य है और वह है, यौन संकेत देना। महिला का वक्ष उसके पिछले हिस्से की तरह दिखता है और यह उस इतिहास का एक अवशेष है जब मनुष्य चारों पैरों पर चलता था। अगर कोई बंदर या चिम्पांज़ी आपके पास दो पैरों पर खड़ा होकर आए तो आप नहीं बता पाएँगे कि वह नर है या मादा। मनुष्य दो पैरों पर सीधे तनकर चलते हैं और महिलाओं के बढ़े हुए वक्ष उसके पिछले हिस्से की नकल के रूप में विकसित हुए। नितम्बों के बीच की दरार और क्लीवेज (स्तनों के बीच की रेखा) की तस्वीरों के परीक्षणों में यह निष्कर्ष निकला कि

अधिकतर पुरुष दोनों के बीच अंतर करने में नाकाम रहे।

परीक्षण दिखाते हैं कि अधिकतर पुरुष नितम्बों की दरार और क्लीवेज के बीच अंतर नहीं कर सकते

खुले गले के कपड़े और वक्षस्थल को ऊपर करने वाली ब्रा क्लीवेज बनाकर इस संकेत पर ज़ोर देती है। लगभग सभी सेक्स रिसर्च सर्वेक्षणों के नतीजे बताते हैं कि पुरुषों को हर आकार और बनावट की छातियाँ पसंद आती हैं और क्लीवेज उन्हें सबसे ज्यादा उत्तेजित करता है। इससे कोई फ़र्क नहीं पड़ता कि महिला का वक्ष छोटे नींबू के आकार का है या तरबूज़ का, अधिकतर पुरुष उनमें गहरी दिलचस्पी लेते हैं और उन्हें क्लीवेज अच्छा लगता है। किसी पुरुष की तरफ़ आकर्षित होने वाली महिला आगे की ओर झुकती है और अपनी बाँहों को अपने शरीर के नज़दीक लाती है, जिससे उसके स्तन एक साथ आकर क्लीवेज बनाते हैं।



अमेरिका में दो सप्ताह रहने के बाद मोनालिसा

पुरुषों को महिला का वक्ष तब सबसे ज़्यादा पसंद आता है, जब वह अपने यौन व प्रजनन के चरम पर होती है यानी जब वह किशोरावस्था के अंत में होती है या उम्र के दूसरे दशक की शुरुआत में होती है। इसे पुरुषों की पत्रिकाओं के बीच वाले पन्नों, इरॉटिक डांसर्स और सेक्स अपील से जुड़े विज्ञापनों में देखा जा सकता है।

अमेरिका की परड्यू यूनिवर्सिटी के शोधकर्ताओं ने पाया कि अगर लिफ़्ट माँगने वाली महिला अपने वक्ष के आकार को 2 इंच (5 सेमी) बढ़ा दे तो उसे लिफ़्ट मिलने की संभावना दोगुनी हो जाएगी।

जब कोई 'हॉट' हो

मानव शरीर का मूल तापमान 98.6 डिग्री फ़ैरेनहाइट होता है, लेकिन त्वचा के तापमान में हमारी भावनात्मक दशा के अनुसार बदलाव आता है। जैसा कि पहले बताया जा चुका है, जिन लोगों को 'ठंडा'और 'अलग – थलग'कहा जाता है, अक्सर शारीरिक रूप से वे ठंडे होते हैं, क्योंकि तनाव होने पर 'लड़ो या भागो'की स्थिति में उनका खून टाँग व बाँह की मांसपेशियों में खिंचता है। इसलिए जब आप किसी को 'कोल्ड फ़िश'कहते हैं तो आप भावनात्मक और शारीरिक, दोनों स्तरों पर सही होते हैं। इसके विपरीत, जब एक इंसान दूसरे की तरफ आकर्षित होता है, तो उसका रक्त त्वचा की सतह पर आ जाता है, जिससे वह गर्म हो जाता है। यही वजह है कि 'हीट ऑफ़ पैशन'यानी प्रेम के आवेश में प्रेमी 'गर्मजोशी से गले लगते'हैं, उनका कामोत्तेजक मिलन'होता है और वे 'हॉट'हो सकते हैं। बहुत सी महिलाओं में शरीर के तापमान में बढ़ोतरी देखी जा सकती है, उनका वक्ष उत्तेजित हो जाता है या उनमें लाल धब्बे हो जाते हैं और उनके गाल भी लाल हो जाते हैं।

अगर आप पुरुष हैं तो आखिरी हिस्से को पढ़कर आपका पैसा वसूल हो गया होगा

3. लंबी टाँगों का आकर्षण

पुरुषों द्वारा महिलाओं की लंबी टाँगें पसंद किए जाने का जीववैज्ञानिक कारण है। यौवन आने पर लड़कियों के शरीर में हार्मोनल बदलाव आने के कारण उनकी टाँगें लंबी हो जाती हैं ओर वे औरत में तब्दील हो जाती हैं। उनकी लंबी टाँगें मौन रूप से पुरुषों को बताती हैं कि वह यौन रूप से परिपक्व हो गई है और प्रजनन कर सकती है। इसी कारण से लंबी टाँगों को नारी के ज़बरदस्त यौनाकर्षण से जोड़ा जाता है।

सुपरमॉडल्स और फ़िल्मी सितारों के शरीर का अनुपात सही नहीं होता, इसलिए उनकी लंबी टाँगें बरकरार रहती हैं

पुरुषों को महिलाओं की ऊँची एड़ियाँ पसंद आती हैं, क्योंकि उनसे लंबी टाँगों का भ्रम बनता है, जो प्रजननशीलता की निशानी हैं। ऊँची एड़ियों के कारण महिला की टाँगें लंबी लगती हैं, उसकी पीठ पीछे की ओर मुड़ती है, जिससे उसके नितम्ब बाहर की ओर उभरते हैं, पाँव छोटे लगते हैं और पेल्विस आगे की ओर होता है। इसी वजह से सबसे ऊँची एड़ी के बड़े फीते लगे जूते बाज़ार में मौजूद सबसे प्रभावी सेक्स–सहायक हैं।

ऊँची एड़ी से औरतों की टाँगें लंबी हो जाती हैं, नितम्ब लचकते हैं और छातियाँ बाहर की ओर उभरती हैं।

अधिकतर पुरुष पतली, सूखी टाँगों के बजाय सुडौल, अपेक्षाकृत मोटी टाँगों को पसंद करते हैं, क्योंकि उन पर जमी चर्बी से पुरुष व नारी की टाँगों के बीच का अंतर सुस्पष्ट होता है और वह उसके शरीर में दूध बना पाने का संकेत भी है। पुरुष चाहते हैं कि महिलाओं की टाँगें मज़बूत हों, लेकिन ऐसी टाँगें उन्हें पसंद नहीं आती जिन्हें देखकर लगे कि उनसे इंग्लैंड के लिए फुटबॉल मैच खेला जा सकता है।

एल मैकफ़र्सन और रेचेल हंटर जैसी मॉडल्स ने महिलाओं के आकर्षण संकेतों को अरबों डॉलर के बिज़नेस में बदल दिया है

पुरुषों के प्रणय–निवेदन संकेत और मुद्राएँ

पुरुषों के प्रदर्शन में शक्ति, संपत्ति और ओहदे को दर्शाना शामिल होता है। अगर आप महिला हैं, तो संभवत: पुरुषों के प्रणय –निवेदन संकेतों के हमारे वर्णन से आप निराश हो सकती हैं, क्योंकि महिलाओं की तुलना में इनकी संख्या बहुत कम है। जहाँ कोई महिला उत्तेजक ढंग से तैयार होगी, मेकअप करेगी और बहुत सी भाव–भंगिमाएँ अपनाएगी, वहीं पुरुष अपने कार के इंजन की रफ्तार बढ़ाएँगे, अपनी कमाई की डींग हाँकेंगे और अन्य पुरुषों को चुनौती देंगे। प्रणय निवेदन की रीतियों के मामले में पुरुष उतने ही प्रभावी होते हैं, जितना कि वह इंसान होगा जो मछलियों के सिर पर डंडे से चोट करके उन्हें पकड़ने की कोशिश कर रहा होगा। महिलाओं में कहीं अधिक आकर्षण और लोगों को लुभाने का हुनर होता है, जिसे शायद ही कोई पुरुष पा सकता है।

इस भाग में हम पुरुषों के उन आम शारीरिक हावभावों के बारे में जानेंगे, जो अक्सर दिखाई देते हैं और अधिकतर उसके क्रॉच क्षेत्र पर केंद्रित होते हैं। आमतौर पर पुरुष मिलन के खेल से जुड़े संकेतों को भेजने और प्राप्त करने में उतने कुशल नहीं होते और जैसा कि हम पहले भी बता चुके हैं, महिलाएँ न केवल खेल को नियंत्रित करती व उसके नियम बनाती हैं, बल्कि स्कोरबोर्ड भी उन्हीं का होता है। अधिकांश समय पुरुष संकतों को देखकर प्रतिक्रिया करते हैं।

कुछ पत्रिकाएँ अपने पाठकों को आश्वस्त करने की कोशिश करती हैं कि पुरुषों के प्रणय–निवेदन हुनर अब बेहतर हो रहे हैं, क्योंकि वे अपने रूप–रंग पर अब ज़्यादा ध्यान देने लगे

हैं। पुरुष अब फ़ेशियल करवाते हैं, अपने हाथ–पैरों के नाखून सँवारते हैं, अपने बालों की रंगत बदलते हैं, दाँत सीधे करवाते हैं, हेयर कंडिशनर व चेहरे की क्रीम इस्तेमाल करते हैं और पाउडर लगाते हैं। 2004 में यूके में जिलेट द्वारा किए गए एक अध्ययन से पता चला कि स्कॉट्स ब्रिटेन के सबसे आत्ममुग्ध पुरुष हैं, जो एक दिन में औसतन 16 मिनट शीशे के सामने अपनी साज–सँवार में लगाते हैं। लेकिन यह बर्ताव पुरुषों की साज–सँवार के बढ़ते स्तर को दिखाता है, न कि महिलाओं के संकेत पढ़ने की उनकी योग्यता को।

अमेरिका के एक सर्वेक्षण से पता चला कि महिलाएँ जिन तीन शब्दों को सुनना चाहती हैं, वे 'आई लव यू'नहीं हैं। वे हैं, 'यू हैव लॉस्ट वेट'

जैसा कि अधिकांश नर प्राणियों में होता है, संभावित साथी के आते ही मानव नर भी अपनी साज–सँवार करने लगता है। पहले बताए जा चुके शारीरिक परिवर्तनों के अलावा वह अपनी टाई ठीक करता है, अपने कॉलर को सीधा करता है, अपने कंधे से काल्पनिक धूल हटाता है, अपने कफ़लिंक्स या घड़ी को छूता है और अपनी कमीज़, कोट या अन्य कपड़ों को ठीक करता है।

पुरुषों द्वारा टाई ठीक किए जाने की मुद्रा

किसी रिश्ते की शुरुआत में पुरुष महिला से बातचीत क्यों करते हैं

कई पुरुषों का मानना है कि स्वयं के या महिला के अंतरंग जीवन की बातें करके उन्हें फ़ायदा हो सकता है, और उससे महिलाएँ उनके प्रति खुली सोच रख सकती हैं और उनके करीब आ सकती हैं। किसी नए रिश्ते की शुरुआत में पुरुष अक्सर बातचीत करने की रणनीति अपनाते हैं, लेकिन हनीमून पीरियड ख़त्म होते ही अपने बातचीत न करने के पुराने बर्ताव पर लौट जाते हैं और तथ्यों, जानकारी व समस्याओं के हल के बारे में ही बात करते हैं।

पुरुषों का क्रॉच जुनून

किसी महिला की ओर जो सबसे सीधा यौन प्रदर्शन पुरुष अपना सकता है, वह है बेल्ट में अँगूठे

ठूँसने की आक्रामक मुद्रा, जिससे उसका क्रॉच क्षेत्र सुस्पष्ट होता है। वह अपने शरीर को महिला की ओर कर सकता है, अपना पाँव उसकी ओर कर सकता है, गहरी नज़र से उसे देख सकता है और थोड़े लंबे समय तक उससे नज़रें मिलाए रख सकता है। अगर वह बैठा हो या फिर दीवार से टिका हुआ हो, तो वह अपनी टाँगें फैलाकर अपने क्रॉच का प्रदर्शन कर सकता है।

बबून बंदरों के झुंड में या फिर अन्य नर वानरों के मामले में नर अपने लिंग का प्रदर्शन कर अपने प्रभुत्व को दिखाता है। अपनी टाँगें फैलाकर वह झुंड के अन्य सदस्यों को अपने लिंग का पूरा आकार दिखाता है और समय–समय पर उसे छूता है, इस प्रकार वह अपने प्रभुत्वशाली दर्जे को बार–बार दिखाता है। मानव नर भी अपने को दिखाने के लिए इसी प्रदर्शन को अपनाता है, हालाँकि बबून की तुलना में यह बहुत परिष्कृत ढंग से होता है, क्योंकि बबून जैसा प्रदर्शन इंसान को जेल की हवा खिला सकता है।

पंद्रहवीं सदी में कॉडपीस (पुरुषों के क्रॉच को ढकने, के लिए प्रयुक्त फ़्लैप) के इस्तेमाल से पौरुष का प्रदर्शन होता था और उससे उसके सामाजिक रुतबे का। इक्कसवीं सदी में न्यू गिनी के निवासी अब भी लिंग का प्रदर्शन करते हैं, जबकि पश्चिमी जगत के पुरुष कसी हुई पतलून, छोटे आकार के स्पीडो स्विमिंग ट्रंक्स या अपने क्रॉच के सामने चाबी के बड़े–से गुच्छे या बेल्ट के लंबे किनारे को लटका कर यह प्रदर्शन कर सकते हैं।

इस तरह की लटकी हुई चीज़ों के कारण पुरुष को अपने निचले हिस्से को छूने और ठीक करने का मौका मिलता है। अधिकतर स्त्रियाँ किसी सार्वजनिक जगह पर खड़े होकर क्रॉच खुजलाने की कल्पना भी नहीं कर सकतीं और उन्हें यह देखकर हैरानी होती है कि पुरुष कैसे निस्संकोच होकर नियमित रूप से ऐसा करते हैं। सभी नर वानरों के लिए एक ही संदेश होता है, बस इसके लिए अलग तरीके अपनाए जाते हैं।

बेल्ट और क्रॉच–डांस करते हुए अपने क्रॉच को पकड़ना क्रॉच के प्रदर्शन का कम परिष्कृत तरीका है

अपने लिंग के खोल के साथ आइरियन जाया का यह मेक योद्धा स्पष्ट ढंग से अपना संदेश दे रहा है

क्रॉच ठीक करना

सबके सामने क्रॉच को ठीक करना सार्वजनिक तौर पर पुरुषों के यौन प्रदर्शन का एक स्वरूप है। हर जगह महिलाओं की यही शिकायत रहती है कि जब वे किसी पुरुष से बात कर रही होती हैं तो वह अचानक बिना किसी ख़ास वजह के वह अपने क्रॉच को ठीक करने या छूने लगता है। यह अनुमान है कि उसके जननांग इतने बड़े होते हैं कि रक्त संचार के प्रवाह को रूकने से बचाने के लिए उन पर लगातार ध्यान देने की ज़रूरत पड़ती है।

पुरुष होने का सबसे बड़ा फ़ायदा यह है कि आपको ख़ुद

को ठीक करने के लिए कमरे से बाहर नहीं जाना पड़ता।

पुरुषों के किसी भी समूह को देखें, ख़ासकर उन्हें, जहाँ पर मर्दाना रवैये को बढ़ावा दिया जाता है, जैसे खेल टीमें, तो आप पाएँगे कि उनमें क्रॉच ठीक करना लगातार चलता रहता है, क्योंकि अवचेतन स्तर पर हर कोई दूसरे के सामने अपने पौरुष की धाक जमाना चाहता है। स्त्रियाँ यह देखकर हैरान रह जाती हैं कि जिस हाथ से थोड़ी देर पहले वह अपना क्रॉच ठीक कर रहा था, उसी हाथ से वह उसके लिए ड्रिंक लाता है और फिर उसी से सबसे हाथ मिलाता है।

टाई एक ओर पहनना

अगर आप पुरुष हैं और जानना चाहते हैं कि कौन–सी महिला आपको पसंद करती है, तो एक अच्छा–सा सूट और टाई पहनें, लेकिन टाई को थोड़ा एक ओर करके पहनें और अपने कंधे पर कुछ रोएँ डालकर रखें। आपको आकर्षक मानने वाली महिला आपके कंधे से रोएँ झाड़ने और आपकी टाई को ठीक करने से ख़ुद को रोक नहीं पाएगी, क्योंकि वह चाहेगी कि आप अच्छे दिखें।

टाई को एक ओर पहनने से उस पुरुष में दिलचस्पी रखने वाली महिला को उसे ठीक करने का मौका मिल जाता है।

पुरुषों के शरीर में महिलाओं को क्या आकर्षक लगता है

सर्वेक्षण बताते हैं कि महिलाओं ने लगातार ऐसे पुरुषों के प्रति अपनी पसंद जताई है, जिनकी आवाज़ गहरी और रेशमी होती है, क्योंकि आवाज़ की गहराई का सीधा संबंध टेस्टोस्टेरॉन के स्तर से है। स्वर में बदलाव लड़कों में अधिक स्पष्ट होता है, क्योंकि यौवन का आरंभ होने पर उनके शरीर में नर हॉर्मोन्स बढ़ने के कारण वे वयस्क पुरुष बनने लगते हैं और रातोंरात उनकी आवाज़ फटने लगती है। जब पुरुष किसी ऐसी महिला के आसपास हो, जिसे वह पसंद करता है तो वह अपने पौरुष को व्यक्त करने के लिए गहरी आवाज़ में बोलने की कोशिश करता है, जबकि महिला अपने नारीत्व को प्रकट करने के लिए ऊँची आवाज़ में बोलने लगती है। 1960 के दशक में हुए नारीवादी आंदोलन की शुरुआत के बाद स्त्रियों ने ऐसे काम करने शुरू कर दिए हैं, जो पहले केवल पुरुष करते थे। इन कामों को करने के लिए टेस्टोस्टेरॉन हॉर्मोन की ज़रूरत होती

है, इन्हें सफलता से जुड़े हॉर्मोन कहा जाता है, क्योंकि ये हमें लक्ष्य प्राप्ति की प्रेरणा देते हैं। शोध दिखाते हैं कि अमेरिका, यूनाइटेड किंगडम, ऑस्ट्रेलिया, न्यूज़ीलैंड जैसे देशों में, जहाँ नारीवाद अधिक प्रभावशाली रहा है, महिलाओं की आवाज़ अधिक गहरी हो गई है क्योंकि वे अधिक दृढ़ व प्रभुत्वशाली हो गई हैं। हम आशा करते हैं कि उनकी छाती पर बाल नहीं उगेंगे।

वह क्या पसंद करती है – छाती, टाँगें या नितम्ब?

महिलाओं की यौन प्रतिक्रिया पुरुषों के शरीर के कुछ निश्चित हिस्सों को देखकर तेज़ होती है। जहाँ तक महिला द्वारा पुरुषों के शरीर के अंगों को पसंद करने की बात है, तो उन्हें भी तीन हिस्सों में बाँटा जा सकता है – टाँगें, नितम्ब और छाती/बाँहें जिनमें से नितम्बों को 40 प्रतिशत वोट मिले हैं। इस भाग में हम पुरुष के केवल शारीरिक आयाम का विश्लेषण करेंगे और जानेंगे कि हर अंग का महिलाओं पर इतना ज़बरदस्त असर क्यों पड़ता है।

कुल मिलाकर, महिलाएँ भी बलिष्ठ शारीरिक आकार, चौड़े कंधे, मज़बूत छाती व बाँहें और कसे हुए नितम्ब पसंद करती हैं। इक्कीसवीं सदी में भी सर्वेक्षण यही दिखाते हैं कि महिलाएँ अब भी ऐसा पुरुष चाहती हैं, जिसे देखने से लगे कि वह जानवरों से लड़ सकता है और दुश्मनों को लड़कर भगा सकता है। शिकार करने वाले नर का कंधा चौड़ा होता है, जो नीचे की ओर आते–आते संकरा हो जाता है, जबकि महिला के कंधे संकरे होते हैं और नितम्ब चौड़े होते हैं। पुरुषों के इन शारीरिक गुणों का विकास लंबी दूरी तक भारी हथियारों को ढोने और शिकार को घर तक लाने के उद्देश्य से हुआ।

**पुरुषों का शरीर जानवरों का पीछा करने, उन्हें पकड़ने,
उनसे लड़ने,
भारी चीजें ले जाने और मकड़ियों को मारने के उद्देश्य से
बना है।**

---

1. चौड़े कंधे, छाती और मज़बूत बाँहें

शिकार करने वाले नर का कंधा चौड़ा होता है, जो नीचे की ओर आते-आते संकरा हो जाता है, जबकि महिला के कंधे संकरे होते हैं और नितम्ब चौड़े होते हैं। पुरुषों के इन शारीरिक गुणों का विकास लंबी दूरी तक भारी हथियारों को ढोने और शिकार को घर तक लाने के उद्देश्य से हुआ।

पुरुषों की छाती बड़े फेफड़ों के कारण चौड़ी हुई, ताकि ऑक्सीजन का वितरण प्रभावी ढंग से हो और वह भागते या पीछा करते हुए आसानी से साँस ले सके। पिछली पीढ़ियों में पुरुष की छाती जितनी चौड़ी होती, उसका सम्मान उतना ही अधिक होता और आज की आदिम जनजातियों में अब भी ऐसा ही होता है।

महिलाएँ पुरुषों के सुविकसित ऊपरी शरीर की ओर आकर्षित होती हैं, लेकिन उनमें से अधिकतर बॉडी बिल्डर वाले 'मांसल शरीर'को पसंद नहीं करती, महिलाओं को लगता है कि शायद ऐसा पुरुष उसकी ख़ूबसूरती के बजाय अपनी सुंदरता में अधिक दिलचस्पी लेगा।

2. छोटा, सुगठित नितम्ब

छोटे, सुगठित नितम्ब सभी स्त्रियों को पसंद आते हैं, लेकिन उनमें से कुछ ही इसके चुंबकीय आकर्षण को समझती हैं। इसका रहस्य यह है कि गठा हुआ मज़बूत पिछला हिस्सा सहवास के दौरान आगे की ओर धकेलने की गतिविधि के लिए आवश्यक होता है, जिससे शुक्राणु साथी तक तक सफलतापूर्वक पहुँच जाते हैं। भारी–भरकम नितम्ब जिनहिस्से परका महिलाएँमूल्याँकन पुरुषों के हो सकती है और वह ऐसा करते हुए अपने शरीर का पूरा भार स्त्री पर डाल सकता है। स्त्री के लिए यह आदर्श स्थिति नहीं है, क्योंकि पुरुष के भार से उसे साँस लेने में कठिनाई हो सकती है। इसके विपरीत, छोटे और गठे हुए पिछले हिस्से से यही काम असरदार ढंग से हो सकता है।

इंटरनेट पर कई ऐसी साइट्स हैं, वाले पुरुष को ऐसा करने में मुश्किल पिछले हिस्से का मूल्याँकन कर सकती हैं

3. संकरे कूल्हे और मज़बूत टाँगें

महिलाओं को पुरुषों की टाँगें केवल उनकी पौरुष शक्ति और सहनशक्ति के कारण आकर्षित करती हैं। मानव नर की ताकतवर, इकहरी टाँगें सभी नरवानरों में सबसे लंबी हैं और उसके संकरे कूल्हे लंबी दूरी तक पीछा करने और शिकार करने में मददगार होते हैं। भारी कूल्हों के कारण कई महिलाओं को दौड़ने में मुश्किल होती है, क्योंकि उनकी टाँगों के निचले हिस्से और पाँव शरीर के भार को संतुलित करने के लिए बाहर की ओर फैल जाते हैं। अमेरिका के प्रमुख न्यूरोसाइकॉलोजी प्रोफ़ेसर डॉक्टर देवेंद्र सिंह ने पाया कि महिलाओं को पुरुषों के कमर–कूल्हे का 90 प्रतिशत का अनुपात सबसे आकर्षक लगता है।

सारांश

दुनिया में सिंगल यानी अकेले रहने का प्रचलन बढ़ गया है। सभी पश्चिमी देशों में विवाह की दर पिछले सौ वर्षों में आज सबसे कम है, जो 25 साल पहले की तुलना में आधी रह गई है। ऑस्ट्रेलिया जैसे देशों में 28 प्रतिशत वयस्कों ने कभी शादी नहीं की।

यह तथ्य कि स्त्री–पुरुष शुरुआत में शारीरिक गुणों से आकर्षित होते हैं, कई लोगों को निराशाजनक लग सकता है, लेकिन इसका सकारात्मक पक्ष यह है कि हर किसी के पास अपने रूप– रंग को बेहतर करने का मौका होता है, और प्रत्येक व्यक्ति विपरीत लिंग के लिए अपना आकर्षण बढ़ाने का निर्णय ले सकता है। जो बदलना नहीं चाहते, उनके लिए ऑनलाइन डेटिंग, आई टी मैचमेकिंग और स्पीड डेटिंग जैसी चीज़ें हर जगह फलफूल रही हैं, न्यूयॉर्क टाइम्स के अनुमान के अनुसार 2003 में इनका वार्षिक व्यापार 3 बिलियन डॉलर का था। महिलाओं की तुलना में पुरुषों को विपरीत लिंग से मुलाकात करने में ज़्यादा मुश्किल होती है, इसलिए दुनिया भर की फ़्लर्टिंग क्लासेज़ में पुरुषों की संख्या महिलाओं से दोगुनी होती है।

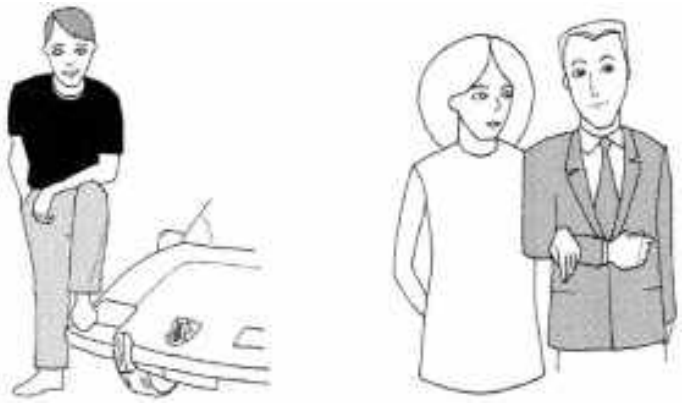
अध्याय 16

स्वामित्व, क्षेत्र और लंबाई के संकेत

जिसे हम अपना मानते हैं, उस पर अपना शारीरिक दावा जताते हैं

हम बाकी लोगों पर या वस्तुओं पर अपने क्षेत्रीय दावे को जताने के लिए उन पर टिकते हैं। किसी चीज़ पर टिकने की मुद्रा का इस्तेमाल प्रभुत्व स्थापित करने या फिर अगर वह चीज़ किसी और व्यक्ति की है, तो उस पर हावी होने के लिए भी हो सकता है। उदाहरण के लिए, अगर आप अपने दोस्त की नई कार, नाव या किसी अन्य निजी चीज़ के साथ उसकी तस्वीर लेना चाहते हैं तो संभव है कि वह उस चीज़ पर टिकेगा, उस पर अपना पैर रखेगा या उसे अपनी बाँहों में लेगा। जब वह अपनी चीज़ को छूता है तो वह उसके शरीर का विस्तार बन जाती है और इस तरह से वह बाकी लोगों को दिखाता है कि उस पर उसका स्वामित्व है। सार्वजनिक स्थानों पर प्रेमी एक-दूसरे का हाथ पकड़कर या फिर बाँहों में बाँहें डालकर प्रतिद्वंद्वियों को दिखाते हैं कि उस व्यक्ति पर उनका अधिकार है। बिज़नेस एग्ज़ीक्यूटिव अपनी डेस्क पर पाँव रखकर या दफ़्तर के दरवाज़े पर टिककर उसके साज-सामान पर अपना अधिकार जताता है। कोई स्त्री अपने पति के कंधे से

काल्पनिक रोएँ झाड़कर बाकी महिलाओं को जताती है कि वह उसका है।



लोग किसी चीज़ को अपने शरीर से जोड़कर अपना स्वामित्व प्रदर्शित करते हैं

किसी पर धौंस जमाने का एक अच्छा तरीका यह है कि आप बिना उनकी अनुमति के, उनकी चीज़ों पर टिकें, बैठे या उनका इस्तेमाल करें। किसी को पूछे बिना उसके डेस्क पर बैठकर या उसकी कार लेकर उसके क्षेत्र का स्पष्ट तौर पर दुरुपयोग करने के अलावा कुछ बहुत सूक्ष्म तकनीकें हैं, जिससे दूसरे पर धौंस जमाई जा सकती है। एक है, किसी दूसरे के ऑफिस के दरवाज़े पर टिकना या फिर उसकी कुर्सी पर बैठ जाना।

विक्टोरिया बेकहेम, डेविड बेकहेम की छाती पर हाथ रखकर अपने अधिकार की पुष्टि कर रही है

किसी ग्राहक के घर पहुँचे सेल्सपर्सन को कुर्सी पर बैठने से पहले उससे पूछना चाहिए कि कौन- सी कुर्सी उसकी है, क्योंकि ग़लत कुर्सी पर बैठकर वह उसके मालिक पर अनावश्यक रौब जमा सकता है और इससे उसे बुरा लग सकता है।

दरवाज़े पर धौंस जमाने वाला

कुछ लोगों को दरवाज़े पर टिकने की आदत होती है और वे पहली मुलाकात से ही लोगों पर धौंस जमाते लगते हैं। ऐसे लोगों को सीधे खड़े होकर अपनी हथेलियाँ सामने रखने की सलाह दी जाती है, ताकि अन्य लोगों पर उनकी अच्छी छाप पड़े। किसी से मुलाकात के शुरुआती चार मिनट में लोग हमारे बारे में अपनी 90 प्रतिशत राय बना लेते हैं और आपको पहली छाप छोड़ने का दूसरा मौका नहीं मिलता।

बच्चे को लटकाने की हरकत के पीछे माइकल जैकसन का मकसद अपने बच्चे और प्रशंसकों के बीच की दूरी कम करना था, ताकि वे भी बच्चे पर अपने अस्थायी अधिकार को महसूस कर सकें। यह और बात है कि जैकसन ने बच्चे और ज़मीन के बीच के फ़ासले पर ध्यान नहीं दिया

सामान्यतया बॉस की कुर्सी हत्थेदार होती है और बिना हत्थों की कुर्सी अक्सर मुलाकाती के लिए होती है, लेकिन अगर ऐसी कुर्सी बॉस की हो तो उसे एक या दोनों पैर डेस्क पर रखे देखा जा सकता है। अगर उससे वरिष्ठ अधिकारी उसके केबिन में आता हैतो अधीनस्थ कर्मचारी होने के नाते वह क्षेत्रीय स्वामित्व की मुद्रा नहीं अपनाएगा, बल्कि अपने अधिकार को

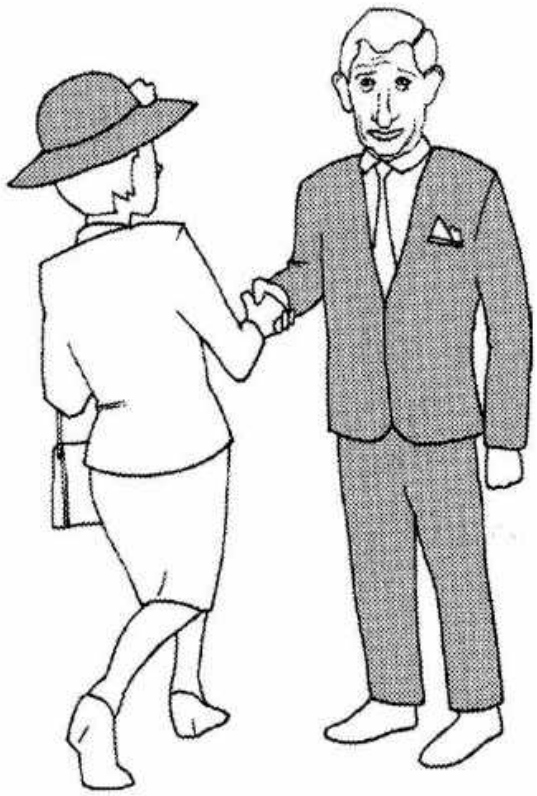
जताने के लिए डेस्क के सबसे निचले दराज़ पर पैर रखने या दराज़ न होने की स्थिति में मेज़ की टाँग पर अपना पैर रखने जैसी सूक्ष्म मुद्राएँ अपनाएगा।

डेस्क पर अपना स्वामित्व जताना

शरीर झुकाना और दर्जा

ऐतिहासिक तौर पर किसी दूसरे इंसान के सामने अपने शरीर की ऊँचाई बढ़ाना या उसे कम करके पेश करना हमेशा से वरिष्ठ और मातहत के बीच के संबंध को स्थापित करने के साधन के रूप में प्रयोग किया जाता रहा है। हम शाही परिवार के सदस्य को 'यॉर हाइनेस' कहते हैं, जबकि घटिया काम करने वाले को 'निम्न', 'नीच' और 'घटिया इंसान' कहा जाता है। कोई भी इंसान 'शॉर्ट साइटेड' यानी अदूरदर्शी नहीं कहलाना चाहता, न तुच्छ समझा जाना चाहता है या फिर अपने लक्ष्य से पीछे नहीं रहना चाहता। किसी विरोध प्रदर्शन में वक्ता अन्य लोगों से उच्च स्थान पर खड़ा होता है, न्यायाधीश अन्य लोगों से ऊँचे आसन पर बैठता है, ओलंपिक गोल्ड मेडल जीतने वाला अन्य मेडल विजेताओं से ऊँचा खड़ा होता है, भूतल पर रहने वालों के मुकाबले पेंटहाउस में रहने वाला अधिक प्रभुत्वशाली होता है, कुछ संस्कृतियों में सामाजिक वर्गों को 'उच्च' व 'निम्न' दर्जा में बाँटा जाता है और फार्मासिस्ट बाकी लोगों से 18 इंच ऊँचे खड़े होते हैं।

श्रेष्ठतर लोग 'हाई हॉर्सेज' पर होते हैं यानी ऊँचे उड़ रहे होते हैं या 'ऊँची नाक वाले होते हैं' या बाकी लोगों से अधिक महत्वपूर्ण माने जाते हैं या उनका 'दिमाग सातवें आसमान पर' होता है। आत्मसम्मान वाला कोई भी देवता देहात, किसी समतल धरातल या घाटी में कभी नहीं रह सकता। वे बलहाला में ओलम्पस पर्वत पर या ऊपर स्वर्ग में रहते हैं। हर कोई जानता है कि किसी बैठक में बोलने के लिए खड़े होने की क्या अहमियत होती है।



अन्य लोगों के सामने समर्पण दिखाने के लिए हम अपनी लंबाई को घटाते हैं या ऊँचा दर्जा पाने के लिए उसे बढ़ाते हैं

अधिकतर महिलाएँ शाही सदस्यों के सामने घुटने मोड़कर अभिवादन करती हैं, जबकि पुरुष अपने सिर झुकाकर या अपने हैट उतारकर स्वयं को शाही व्यक्ति से छोटा दिखाते हैं। आधुनिक सल्यूट खुद को छोटा दिखाने के लिए हैट उतारने का ही एक अवशेष है। प्रतीकात्मक तौर पर व्यक्ति अपना हैट उतारता है और सैल्यूट उसका आधुनिक परिणाम है। आज सिर पर हैट न होने के बावजूद पुरुष किसी महिला से मिलने पर अपने पूर्वजों की हैट उतारने की आदत को माथे पर थपकी देकर व्यक्त करता है। कोई इंसान किसी को देखकर जितना अधिक विनम्र या समर्पित होगा, उतना ही अधिक वह अपने शरीर को झुकाएगा।

संगठन के कुछ लोगों ने रॉजर को कंपनी की रीढ़ की हड्डी

बताया। बाकी लोग उतनी ऊँचाई तक नहीं गए।

कुछ जापानी व्यवसायों ने 'बोइंग मशीन' को फिर से शुरू किया है, जो कर्मचारियों को बताती है कि किसी ग्राहक के सामने किस कोण पर झुकना चाहिए, अक्सर सिर्फ़ जानकारी लेने आए ग्राहक के सामने 15 डिग्री तक और खरीदने के लिए आए ग्राहक के सामने 45 डिग्री तक झुकना चाहिए। कामकाज में जो लोग लगातार मैनेजमेंट के सामने 'झुकते' हैं, उन्हें चापलूस और खुशामद करने वाला कहा जाता है।

शहर में उसका कद बड़ा है

ऊँचाई से जुड़ा यह तथ्य शायद राजनीतिक तौर पर सही न हो, लेकिन अध्ययन बताते हैं कि छोटे कद के लोगों की तुलना में लंबे लोग अधिक सफल होते हैं, ज़्यादा सेहतमंद व लंबी ज़िंदगी जीते हैं। न्यूज़ीलैंड की कैंटनबरी यूनिवर्सिटी में एक्सपेरिमेंटल साइकॉलोजी के प्रमुख बूस एलिस ने पाया कि प्रजनन के मामले में भी लंबे लोग अधिक सफल होते हैं, ऐसा न केवल लंबाई के साथ टेस्टोस्टेरॉन के संबंध के कारण होता है, बल्कि महिलाओं द्वारा साथी के रूप में स्वयं से लंबे पुरुषों को चुनने की वजह से भी होता है। लंबे पुरुषों को अधिक सुरक्षा देने वाला माना जाता है और वे अपने इस गुण को आने वाली पीढ़ी में आगे बढ़ा सकते हैं। पुरुष अपने से छोटी महिलाओं को पसंद करते हैं, क्योंकि इससे उन्हें ऊँचाई का फ़ायदा मिलता है।

आपका कद जितना छोटा होगा, उतने ही अधिक पुरुष आपको टोकेंगे। एक पुरुष प्रधान अकाउंटिंग फ़र्म में काम करने वाली 5 फीट 1 इंच (1.55 मीटर) कद की हमारी एक क्लायंट की शिकायत थी कि मैनजमेंट मीटिंग्स में उसके सहकर्मी लगातार उसे टोकते थे और ऐसा बहुत कम होता था कि वह अपने विचारों को पूरी तरह प्रस्तुत कर सके या अपने वाक्य भी पूरे कर सके। हमने एक ऐसा तरीका सोचा, जिसमें हमारी क्लाइंट को उठकर कॉफ़ी टेबल तक जाना था, ऐसे में जब वह वापस आती तो बात करते हुए खड़ी रहती और अपने विचार प्रस्तुत करने में कामयाब होती। ऐसा करने से आए अंतर को देखकर वह हैरान रह गई। वह हर बार तो कॉफ़ी रुटीन नहीं अपना सकती थी, लेकिन इससे उसने यह ज़रूर जाना कि कैसे सिर्फ़ अपने कद के परिप्रेक्ष्य को बदलकर उसे अधिक शक्ति मिल सकती थी।

**लंबे पुरुषों के साथ हमेशा छोटी महिलाएँ दिखती हैं,
लेकिन इसका उल्टा बहुत कम देखने को मिलता है।**

हमारे सेमिनारों में हम लगातार गौर करते हैं कि टॉप लेवल के मैनेजर बाकी लोगों से काफ़ी लंबे होते हैं। इंस्टिट्यूट ऑफ़ मैनेजमेंट की सहायता से हमने कंपनी डायरेक्टर स्तर के 2566 मैनेजरों के कद और वेतन के आँकड़े जमा किए और पाया कि कंपनी के सामान्य स्तर से ऊँचाई के एक इंच बढ़ने से व्यक्ति के वेतन में 400 पाउंड की बढ़ोतरी हुई, यह स्त्री-पुरुषों के मामले में समान रूप से सही था। अमेरिका में हुए शोध में पाया गया कि कद का संबंध वित्तीय से भी है, वॉल स्ट्रीट पर कद में एक इंच की बढ़ोतरी से हर व्यक्ति के अंतिम लाभ में 340 पाउंड की वृद्धि हुई। सरकारी विभागों, में भी यही पारस्परिक संबंध पाया गया, जहाँ यह माना जाता है कि

लोगों की पदोन्नति कद के आधार पर न होकर उनकी योग्यता व समानता के आधार पर होती है। एक अमेरिकी अध्ययन ने बताया कि अमेरिकी कंपनियों में लंबे लोगों को न केवल सबसे अच्छी नौकरियाँ मिलीं, बल्कि उनका शुरुआती वेतन भी अधिक था। 6 फीट 2 इंच (1.9 मीटर) कद के लोगों को 6 फीट (1.85 मीटर) से कम कद के लोगों से 12 प्रतिशत ज़्यादा तनख़्वाह मिली।

कुछ लोग टीवी पर अधिक लंबे क्यों लगते हैं

टेलीविज़न पर जो लोग लंबे लगते हैं, राजनीति में उनका प्रदर्शन बेहतर रहता है। स्क्रीन पर लोग सिर्फ़ 6 इंच (15 सेमी) लंबे होते हैं, इसलिए हमें अवचेतन तौर पर फ़ैसला करना होता है कि वह व्यक्ति वास्तव में कितना लंबा होगा। हम उनके कद को लेकर जो अंदाज़ा लगाते हैं और जिस ताकत को उनसे जोड़ते हैं, उसका सीधा संबंध उनके प्रेजेंटेशन के प्रभाव और प्रभुत्व से होता है। यही कारण है कि कम कद के कई कलाकार, नेता और प्रमुख व्यक्तित्व टीवी पर अच्छा प्रदर्शन करते हैं, वे ऊँचाई का आभास देते हैं। ऑस्ट्रेलिया के प्रधानमंत्री जॉन हावर्ड को 'लिटल जॉनी'का उपनाम मिला, क्योंकि टेलीविज़न पर उनका तरीका नर्मी भरा व शांतिपूर्ण होता था। अपने सर्वेक्षणों में हमने पाया कि मतदाताओं ने उनके कद का अंदाज़ा लगाया कि वह 5 फीट 6 इंच (1.67 सेमी) था, जो कि पुरुष के लिहाज़ से कम था। असलियत में उनकी ऊँचाई 5 फीट 9 इंच 1 (1.75 मीटर) थी। उनके विपक्षी नेता पूर्व प्रधानमंत्री बॉब को लगातार 6 फीट (1.85 मीटर) समझा गया, क्योंकि उनका प्रदर्शन 'बड़ा' था, जबकि वे केवल 5 फ़ीट 7 इंच (1.7 मीटर) लंबे थे।

टेलीविज़न पर ज़ोरदार प्रदर्शन से आप लंबे लगते हैं।

विल्सन (1968) द्वारा किए गए एक शोध में पाया गया कि जब एक विद्यार्थी ने अन्य विद्यार्थियों को संबोधित किया तो उन्होंने उसे 5 फ़ीट साढ़े 8 इंच (1.75 मीटर) लंबा समझा। जब उसी विद्यार्थी का परिचय प्रोफ़ेसर के रूप में कराया गया, तो लोगों ने उसे 6 फ़ीट 3 इंच (1.9 मीटर) लंबा समझा। एक ज़बरदस्त प्रदर्शन या प्रभावशाली पद, दोनों से लोग आपके कद को ऊँचा समझते हैं।

फ़्लोर टेस्ट करें

अगर आप कद के साथ जुड़े प्रभुत्व की जाँच करना चाहते हैं तो अपने किसी दोस्त के साथ यह परीक्षण करें। पहले, फ़र्श पर लेट जाएँ और फिर ऊँचाई के अंतर को अधिकतम करने के लिए अपने दोस्त से कहें कि, आपके पास खड़ा हो जाए। फिर अपने दोस्त से कहें कि वह जितना जोर से हो सके आपको डाँटे। अब अपनी स्थिति बदल दें, आप खड़े हो जाए और उसे फ़र्श पर लेटने को कहकर फिर से डाँटने को कहें। आप पाएँगे कि न केवल उसे ऐसा करने में मुश्किल होगी, बल्कि उसकी आवाज़ भी अलग लगेगी और ऐसा करते हुए उसकी आवाज़ में प्रभुत्व भी नहीं होगा।

ऊँचाई के नकारात्मक पहलू

लंबा होना हमेशा ही फ़ायदेमंद नहीं होता। लंबे लोगों को जहाँ छोटे कद के लोगों के मुकाबले अधिक आदर मिलता है, वहीं एक-दूसरे से सीधे बातचीत के कई पहलुओं के लिए यह हानिकारक हो सकता है। उदाहरण के लिए, जब आपको किसी से एक स्तर पर आकर बातचीत करनी हो या एक-दूसरे से आँख मिलाकर बातचीत करनी हो तो आप ख़ुद को ज़रूरत से ज़्यादा बड़ा या महत्वपूर्ण नहीं दिखाना चाहते।

ब्रिटेन में 6 फीट 8 8 इंच इंच लंबे केमिकल सेल्सपर्सन फ़िलिप हाइनिसि ने समाज के लंबे लोगों की व्यावहारिक, चिकित्सकीय और सामाजिक आवश्यकताओं के लिए टॉल पर्सन्स क्लब बनाया। उन्होंने पाया कि उनका कद उनके ग्राहकों के लिए असहज हो रहा था, ग्राहकों को लगता था कि फ़िलिप उन पर हावी हो रहे हैं और उनकी कही बात पर वे ध्यान नहीं दे पाते थे। उन्होंने पाया कि जब उन्होंने बैठकर एक सेल्स प्रेजेंटेशन दिया तो न केवल अच्छे संचार के लिए माहौल तैयार हुआ, बल्कि शारीरिक रूप से हावी होने की आशंका न होने से उनकी बिक्री 62 प्रतिशत बढ़ गई।

कैसे कभी खुद को झुकाकर अपना दर्जा बढ़ाया जाता है

कई परिस्थितियों में शरीर को झुकाने से प्रभुत्व का संकेत दिया जा सकता है। ऐसा तब होता है जब आप किसी दूसरे के घर में जाकर उसकी आराम कुर्सी पर आराम से बैठ जाते हैं, जबकि घर का मालिक खड़ा होता है। इस तरह आप दूसरे के क्षेत्र में जाकर अनौपचारिक रवैया दिखाकर प्रभुत्व या आक्रामक रवैये का संकेत देते हैं।

अपने घर में कोई भी व्यक्ति हमेशा श्रेष्ठतर और सुरक्षात्मक रहेगा, इसलिए समर्पणयुक्त मुद्राओं व बर्ताव से आप उस व्यक्ति को अपने पाले में कर हैं।

नेता कैसे जीत सकते हैं

तीन दशक से अधिक समय से हम सार्वजनिक जीवन में सक्रिय लोगों को सलाह देते रहे हैं कि कैसे विश्वसनीय और विश्वास-योग्य दिखा जाए। उनमें रॉक स्टार्स व नेताओं से लेकर मौसम का हाल बताने वाले और प्रधानमंत्री तक शामिल हैं। एक बार दो नेताओं को टेलीविज़न पर होने वाली दो बहसों में बुलाया गया, जिनमें उन्हें बताना था कि वे देश को कैसे चलाएँगे। उम्मीदवार ए 5 फीट 9 इंच (1.75 मीटर) लंबा था, उसके सौम्य, शांत तरीके के कारण लोगों ने उसे छोटे कद का समझा। दूसरी ओर उसके प्रतिद्वंद्वी 6 फ़ीट 2 इंच (1.9 मीटर) लंबे उम्मीदवार बी को लोगों ने उसके प्रभुत्वशाली व दृढ़तापूर्ण रवैये के कारण उसे ज़्यादा लंबा समझा। पहली टीवी बहस के बाद छोटे कद के उम्मीदवार को लंबे उम्मीदवार से करारी हार मिली। उम्मीदवार ए ने हमसे सलाह माँगी। हमने उसे कुछ तरकीबें बताई, जैसे अपने लेक्टर्न या पाठमंच से 4 इंच (10 सेमी) घटाना, ताकि पाठमंच के ऊपरी हिस्से और उसकी ठोड़ी के बीच का फ़ासला उतना ही रहे, जितना कि उम्मीदवार बी का था। हमने उम्मीदवार को सलाह दी कि वह अपने टीवी कैमरे को थोड़ा नीचे करे ताकि उससे ऊपर की ओर शूटिंग की जा सके और वह लंबा लगे। हमने उसे कहा कि वह अपनी बात सीधे कैमरे की तरफ़ देखकर कहे, ताकि हर मतदाता को लगे कि वह उनसे सीधे बात कर रहा है। यह तरकीब कारगर रही। अगली बहस के बाद उम्मीदवार ए को स्पष्ट विजेता के रूप में देखा जाने लगा और मीडिया ने कहा कि उसके पास 'प्रभुत्व व नेतृत्व की नई समझ थी।' उसके बाद हुए चुनाव में उम्मीदवार ए देश का नेता बन गया। यहाँ सबक यह था कि

आमतौर पर मतदाता चुनाव सभाओं में नेताओं द्वारा कही गई बात में न तो दिलचस्पी लेते हैं और न उसे याद रखते हैं। मतदाता अपना मत इस विश्वास के आधार पर डालते हैं कि विजेता नेता बनने के लायक है या नहीं।

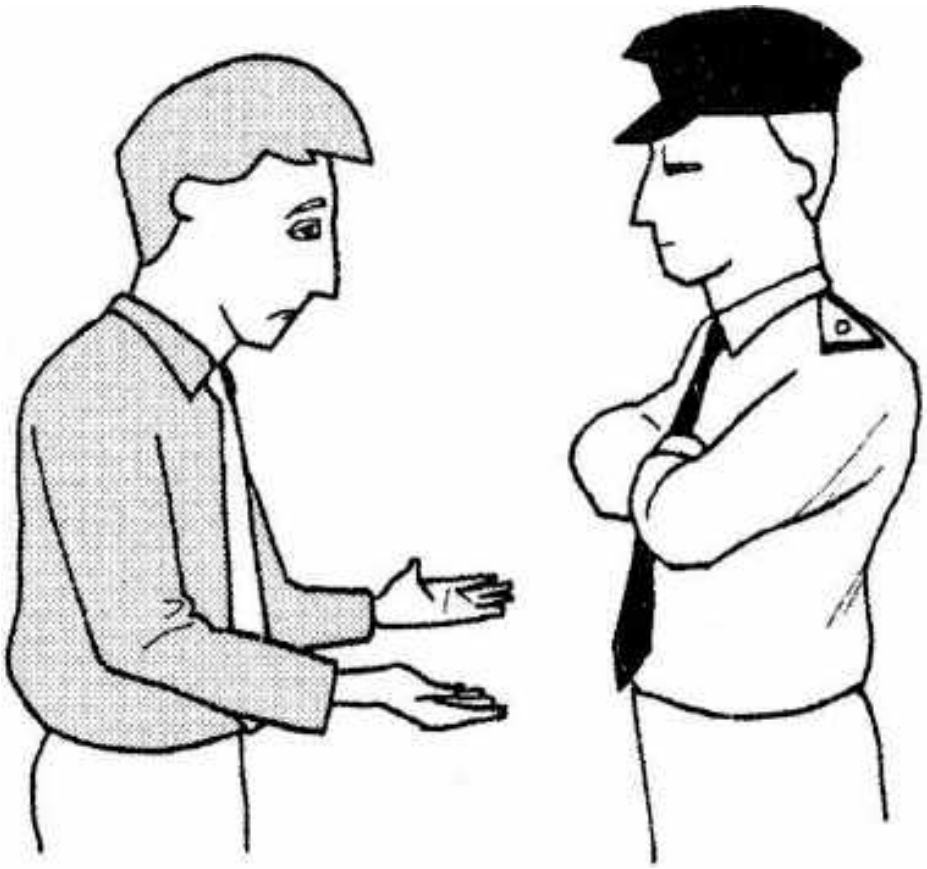
क्रोधित लोगों को कैसे शांत किया जाए

लोगों के सामने जानबूझकर ख़ुद को छोटा पेश करके आप बाकी लोगों पर धौंस जमाने की स्थिति से बच सकते हैं। मान लीजिए कि आपने गाड़ी चलाते हुए किसी कानून का उल्लंघन कर दिया, जैसे किसी सिग्नल को तोड़ा, किसी को रास्ता नहीं दिया या गति सीमा के पार चले गए और पुलिस अफ़सर ने आपको रोक लिया। अब ऐसी स्थिति में आपकी बॉडी लैंग्वेज की बात करें। ऐसे हालात में आपकी ओर बढ़ता अधिकारी आपको अपना विरोधी मानेगा। ऐसे में अधिकतर चालक अपनी गाड़ी में ही रहते हैं, खिड़की का शीशा नीचे करते हैं और कोई बहाना बनाते हैं या कानून तोड़ने की बात से साफ़ इनकार कर देते हैं। ऐसे में बॉडी लैंग्वेज का नकारात्मक पक्ष इस प्रकार होगा :

1. अफ़सर को अपना क्षेत्र (अपना गश्ती वाहन) छोड़ना होगा और वह आपके क्षेत्र (आपके वाहन) की ओर आएगा।
2. यह मानते हुए कि आप दरअसल दोषी हैं, आपके बहानों को अफ़सर पर किया गया हमला माना जा सकता है।
3. अपनी कार में बैठे रहकर आप अपने व पुलिस अफ़सर के बीच एक बाधा बनाते हैं।

यह ध्यान रखते हुए कि इन हालात में पुलिस अफ़सर आपसे श्रेष्ठतर स्थिति में है, इस तरह के बर्ताव से बात बिगड़ सकती है और चालान मिलने की आशंका बढ़ सकती है। पकड़े जाने की स्थिति में कुछ ऐसा करने का प्रयास करें :

1. तुरंत अपनी कार (अपने क्षेत्र) से बाहर निकलें और पुलिस अफ़सर की कार (उसके क्षेत्र) की ओर जाएँ। इस तरह उसे अपना इलाका नहीं छोड़ना पड़ेगा। (अमेरिका में यह तरीका न अपनाएँ, जहाँ पर अपनी कार से निकलकर किसी अफ़सर की ओर बढ़ने से आप उसकी गोली का शिकार हो सकते हैं)
2. उसके सामने झुकें, ताकि आप उससे छोटे लगें।
3. अफ़सर से यह कहकर कि आपसे कितनी बड़ी गलती हुई है, अपना दर्जा कम करें और फिर उसका धन्यवाद करें कि उसने आपकी गलती पकड़ी और कहें कि आप समझते हैं कि उसका काम कितना मुश्किल है कि कैसे उसका पाला आप जैसे बेवकूफ़ों से पड़ता है।
4. अपनी हथेलियाँ सामने करके काँपती आवाज़ में विनती करें कि वह आपका चालान न काटे। अगर आप महिला हैं और अफ़सर पुरुष है तो ज़्यादा मुस्कुराएँ, अपनी आँखें बार-बार झपकाएँ और आवाज़ ऊँची करें। अगर आप पुरुष हैं तो बस जुर्माना भर दें।



‘कृपया मेरा चालान न काटें!’

इस तरह का बर्ताव पुलिस अफ़सर को बताता है कि आपसे कोई ख़तरा नहीं है और उसे डाँट-डपट करने वाले अभिभावक की भूमिका निभाने का प्रोत्साहन मिलता है, ऐसे में वह बिना चालान काटे आपको कड़ी चेतावनी देकर अपने रास्ते जाने को कह सकता है। दिए गए निर्देशों का पालन करके आप पुलिस कार द्वारा रोके जाने के 50 प्रतिशत मामलों में बच सकते हैं।

इसी तकनीक का इस्तेमाल कर किसी चिढ़े हुए ग्राहक को भी शांत किया जा सकता है, जो किसी रीटेल स्टोर में ख़राब सामान को लौटा रहा है या फिर किसी चीज़ की शिकायत करना चाहता है। इस मामले में स्टोर काउंटर ही स्टोर के कर्मचारियों व ग्राहक के बीच बाधा का काम करता है। अगर कर्मचारी काउंटर के पीछे खड़े रहते हैं तो क्रोधित ग्राहक को काबू करना मुश्किल हो सकता है, क्योंकि इससे ‘तुम बनाम मैं‘जैसी स्थिति बन जाती है, जिससे वह ज़्यादा गुस्से में आ सकता है। अगर कर्मचारी काउंटर से ग्राहक की तरफ़ आकर अपने शरीर को झुकाकर अपनी हथेलियाँ सामने करके पुलिस अफ़सर के साथ अपनाई गई हमारी वही तकनीक अपनाए तो उससे अक्सर गुस्से में आया इंसान शांत हो सकता है। डेस्क या काउंटर के पीछे रहने से गुस्सा और बढ़ सकता है।

प्रेम का इससे क्या संबंध है?

पोलैंड के मानवविज्ञानी डॉ. बोगुस्लॉ पावलॉस्की ने पाया कि एक आदर्श रिश्ते में कद के अंतर

के 1 से 1.09 के अनुपात की तुलना में विश्वास, धन और सम्मान कम महत्वपूर्ण होते हैं। 2004 के उनके अध्ययन से पता चला कि वैवाहिक सुख के लिए पुरुष को अपनी जीवनसाथी की तुलना में 1.09 गुना लंबा होना चाहिए। असफल प्रेम प्रसंगों के मामले में यह बात सही साबित होती है, उदाहरण के लिए, निकोल किडमैन (5 फ़ीट 11 इंच, 1.8 मीटर) और टॉम क्रूज़ (5 फ़ीट 7 इंच, 1.7 मीटर)।

जो जोड़े सफलता के इस अनुपात के अनुरूप हैं, वे हैं :

चेरी ब्लेयर और टोनी ब्लेयर - 1.10
जेनिफ़र ऐनिस्टन और ब्रैड पिट - 1.11
विक्टोरिया बेकहम और डेविड बेकहम - 1.09

जो तकनीकी रूप से इस अनुपात में असफल हैं, वे हैं :
कैमिला पार्कर-बोल्स और प्रिंस चार्ल्स - 1.01
पेनी लैंकैस्टर और रॉड स्टुवर्ट - 0.97

ऊँचाई के आभास को बढ़ाने के लिए कुछ रणनीतियाँ

अगर आपका कद कम है तो कई ऐसी रणनीतियाँ हैं, जिनका इस्तेमाल करके आप अपने ऊपर हावी होने वाले लंबे लोगों की ताकत को बेअसर कर सकते हैं। अगर आप महिला हैं तो यह बहुत महत्वपूर्ण है, क्योंकि महिलाएँ औसतन पुरुषों से 2 इंच (5 सेमी) छोटी होती हैं। ऐसी जगह चुनिए, जहाँ पर आप विभिन्न ऊँचाइयों की कुर्सियाँ रखवाकर वातावरण पर नियंत्रण रख सकते हैं और लंबे लोगों को छोटी कुर्सियों पर बैठने को कह सकते हैं। बैठने से ऊँचाई बेअसर हो जाती है, किसी विशालकाय इंसान को कम ऊँचाई के सोफ़े पर बैठाकर उसकी ताकत के आभास को कम किया जा सकता है। मेज़ के विपरीत सिरों पर बैठने से भी स्थिति समान हो जाती है और किसी के ऑफ़िस के दरवाज़े पर टिककर बातचीत करने से भी यही होता है, ख़ासकर जब वह व्यक्ति उस समय बैठा हुआ हो। बीयर बार जैसी किसी सार्वजनिक जगह या भीड़ भरे स्थानों पर या कार या विमान में बातचीत करने से भी लंबे लोगों की युक्तियों को सीमित किया जा सकता है। अगर कोई रोबीला है या आपके बैठे होने की स्थिति में आपके सामने खड़ा है, तो आप उठकर खिड़की के नज़दीक जाकर बाहर देखते हुए चर्चा करते रहें। ऐसा लगेगा कि आप बातचीत पर गहराई से विचार कर रहे हैं और लंबे लोगों की ओर न देखें जाने के कारण उन्हें लंबाई का फ़ायदा नहीं मिल पाएगा। अंत में, दृढ़तापूर्वक अपनी बात रखने से भी कद के अंतर कम हो जाते हैं। इन रणनीतियों से आप अपने लंबे कद से धौंस जमाने वालों की बराबरी पर पहुँच सकेंगे और सबके बीच सिर उठाकर खड़े रह सकेंगे।

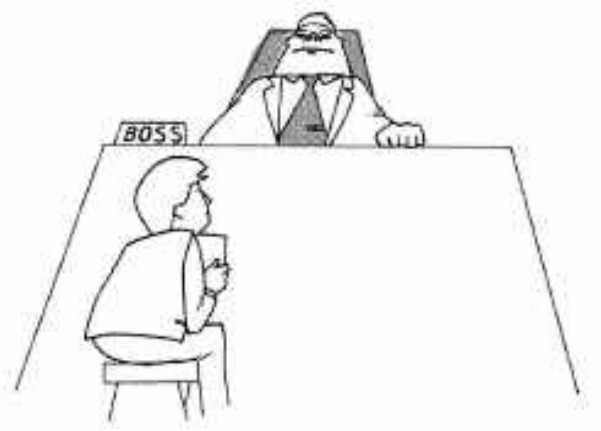
सारांश

कद के अंतर से रिश्तों पर गहरा असर पड़ता है, लेकिन ऊँचाई व शक्ति अक्सर केवल हमारे आभास होते हैं। कम कद के लोग अपने कद का आभास बढ़ा सकते हैं और गहरे रंग के कपड़े, धारीदार सूट या पतलून पहनकर, और हल्के, दबे हुए मेकअप (महिलाओं के लिए) और बड़े आकार की घड़ियों से लोगों को अधिक लंबे इंसान के रूप में याद रहते हैं। घड़ी का आकार

जितना छोटा होगा, उतना ही उस इंसान का प्रभाव कम होगा। सीधे खड़े होकर, और तनकर चलने से आप आत्मविश्वासी लगते हैं और कार्य-कारण के नियम की वजह से ऐसा करके आप अधिक आत्मविश्वासी महसूस करेंगे।

अध्याय 17

बैठने की व्यवस्था – कहाँ बैठें और क्यों



‘आराम से बैठिए और मुझे पूरी बात बताइए!’

अन्य लोगों के सामने आपके बैठने की स्थिति उनसे किसी काम में सहयोग लेने का एक असरदार तरीका है। लोग आपके सामने किस जगह पर बैठते हैं, इससे आपके प्रति उनके रवैये का पता चलता है।

1970, 1980 और 1990 के दशक में हमने सेमिनार शिष्टमंडलों के सर्वेक्षण किए, ताकि हम यह जान सकें कि उनके अनुसार मेज़ पर किस स्थिति में बैठने से कुछ निश्चित रवैयों के आदान–प्रदान के लिए सबसे अच्छे परिणाम मिलते हैं। हमने सेमिनारों में शिष्टमंडलों के जुड़ाव और अपने डेटाबेस से सर्वेक्षण प्रश्नावली का प्रयोग करके यह काम किया। बैठने की व्यवस्था पर पहला प्रमुख अध्ययन कैलिफ़ोर्निया यूनिवर्सिटी के मनोविज्ञानी रॉबर्ट सॉमर ने किया। उन्होंने बार, रेस्तरां जैसे सार्वजनिक व सामाजिक स्थानों में विभिन्न वर्ग के विद्यार्थियों व बच्चों का विश्लेषण किया। हमने सॉमर द्वारा प्राप्त परिणामों को बिज़नेस व नेगोसिएशन की स्थितियों में लागू किया। हालांकि संस्कृतियों व लोगों के बीच के संबंधों में कुछ अंतर हो सकता है, फिर भी यहाँ हमने बैठने की उन व्यवस्थाओं का सारांश दिया है, जो आपको अधिकतर स्थितियों में दिखाई देती हैं।

अपनी पुस्तक नॉन–वर्बल कम्युनिकेशन इन ह्यूमन इंटरऐक्शन , में वरमॉन्ट यूनिवर्सिटी के मार्क नैप ने बताया कि बैठने की स्थितियों का एक सामान्य तरीका होता है, लेकिन उसके बावजूद उनके चुनाव में माहौल का असर पड़ सकता है। मध्यमवर्गीय लोगों पर हुए शोधों से पता चला किसी सार्वजनिक बार में बैठने की व्यवस्था किसी बेहतरीन रेस्तराँ से अलग हो सकती है। कुर्सियाँ लगाने की दिशा और मेज़ों के का फ़ासला, बैठने से जुड़े बर्ताव पर प्रभाव डाल सकता है। उदाहरण के लिए, कोई घनिष्ठ जोड़ा जहाँ तक संभव हो, एक दूसरे की बगल में बैठना पसंद करता है, लेकिन किसी भीड़ भरे रेस्तराँ में जहाँ पर मेज़ बहुत नज़दीक लगी हों, ऐसे बैठ पाना मुमकिन नहीं है उस जोड़े को आमने–सामने बैठना पड़ेगा, जो कि सामान्यतया एक रक्षात्मक स्थिति होती है।

इस बात को ध्यान में रखते हुए अब हम कामकाज या सामाजिक परिस्थितियों में बैठने की प्रमुख पसंदीदा स्थितियों को प्रस्तुत करेंगे।

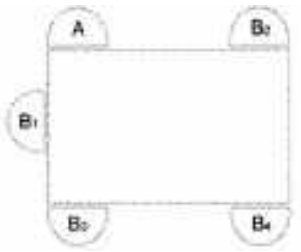
मेज़ वाला परीक्षण करें

मान लेते हैं कि आप व्यक्ति ए के साथ एक आयाताकार मेज़ पर बैठने वाले हैं और आप व्यक्ति बी हैं। निम्नलिखित परिस्थितियों में आप बैठने की कौन–सी स्थिति चुनेंगे :

- एक छोटी दोस्ताना किस्म की कंपनी में नौकरी के लिए किसी का इंटरव्यू लेने वाले हैं।
- आप वर्ग–पहेली भरने में किसी की मदद करने वाले हैं।
- आप किसी के साथ शतरंज खेलने वाले हैं।
- आप किसी सार्वजनिक पुस्तकालय में हैं, जहाँ आप किसी से जुड़ना नहीं चाहते।

अगले चित्र को देखें और जगह का चुनाव करें। आपके द्वारा दिए गए संभावित जवाब इस प्रकार होंगे :

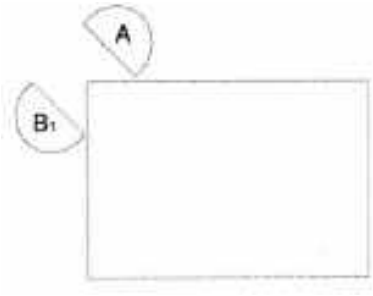
- इंटरव्यू लेने के लिए आप कोने पर यानी बी 1 पर बैठे, क्योंकि इससे आप प्रतिस्पर्धात्मक या आक्रामक लगे बिना उस व्यक्ति को देख सकते हैं। बी 3 पर बैठने से भी ऐसा लग सकता है और बी 2 पर बैठने पर आप अत्यधिक परिचित लग सकते हैं।
- वर्ग–पहेली में मदद करने के लिए आपने बी 2 यानी सहयोगात्मक स्थिति को चुना, क्योंकि मदद देने या घनिष्ठता बढ़ाने के लिए हम यहीं बैठते हैं।
- शतरंज खेलने के लिए आपने बी 3 को चुना। इसे प्रतिस्पर्धात्मक/सुरक्षात्मक स्थिति कहा जाता है और किसी विरोधी से प्रतियोगिता करने के लिए हम इसे चुनते हैं, क्योंकि इससे हम उसके चेहरे व गतिविधियों को स्पष्ट रूप से देख सकते हैं।
- अंत में आपने तिरछी स्थिति को चुना, ताकि पुस्तकालय में आप अन्य लोगों को यह बता सकें कि आप स्वतंत्र हैं और सबसे अलग हैं और किसी से आपका जुड़ाव नहीं है।



बैठने की बुनियादी स्थितियाँ

कोने की स्थिति (बी 1)

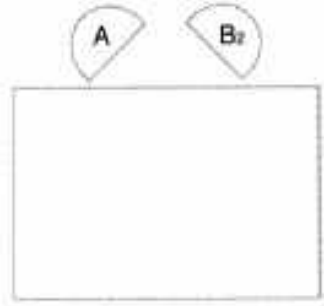
दोस्ताना, सामान्य बातचीत में लगे लोग इस स्थिति में बैठते हैं। यहाँ बैठने से एक–दूसरे से आँखों का संपर्क बना रहता है, कई तरह की भाव–भंगिमाएँ अपनाई जा सकती हैं और दूसरे व्यक्ति के हावभाव भी देखे जा सकते हैं। अगर इंसान संकट महसूस करे तो डेस्क का किनारा आंशिक अवरोध उपलब्ध करवाता है, इस स्थिति से मेज़ का क्षेत्रीय विभाजन नहीं होता। यह सबसे सफल रणनीतिक स्थिति है, जिससे व्यक्ति बी कोई प्रेज़ेंटेशन दे सकता है। हम मानकर चलते हैं कि व्यक्ति ए श्रोता है। अपनी कुर्सी को बी 1 पर ले जाकर आप तनावपूर्ण माहौल को हल्का कर सकते हैं और सकारात्मक नतीजे की संभावना को बढ़ा सकते हैं।



कोने की स्थिति

सहयोग की स्थिति (बी 2)

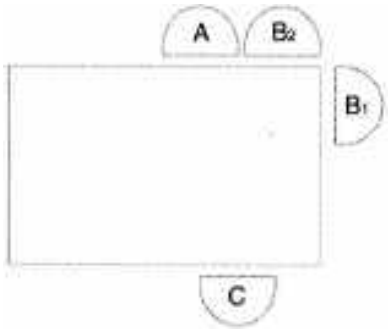
जब दो लोग एक जैसा सोचते हैं या किसी काम को एक साथ करते हैं, तो यह स्थिति होती है। हमने पाया कि 55 प्रतिशत लोग इस स्थिति को सबसे सहयोगात्मक समझते हैं या किसी दूसरे इंसान के साथ काम करने को कहे जाने पर सहज ही इसे चुनते हैं।



सहयोग की स्थिति

अपनी बात रखने और उसके स्वीकार किए जाने की यह सर्वश्रेष्ठ स्थिति है, क्योंकि इसमें आँखों का संपर्क होता है और मिररिंग का अवसर मिलता है। तरकीब यह है कि बी इस स्थिति में ऐसे आए कि ए को महसूस न हो कि उसके क्षेत्र में घुसपैठ हो रही है। बी द्वारा किसी तीसरे व्यक्ति को इसमें शामिल करने की स्थिति में भी यह स्थिति सफल रहती है। उदाहरण के लिए, मान लीजिए कि कोई सेल्सपर्सन किसी क्लायंट के साथ दूसरा इंटरव्यू कर रहा है और वह किसी टेक्निकल एक्सपर्ट का परिचय करवाता है। ऐसे में यह रणनीति काम करेगी :

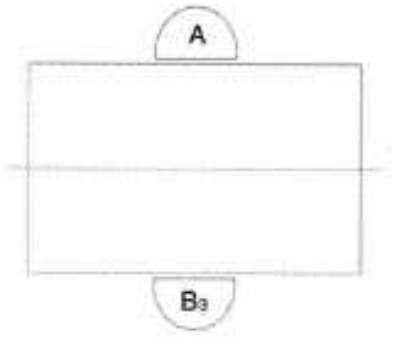
टेक्निकल एक्सपर्ट क्लायंट ए के ठीक सामने बिंदु सी पर बैठेगा। सेल्सपर्सन या तो बी 2 (सहयोगात्मक स्थिति) पर बैठेगा या बी 1 (कोने) पर बैठेगा। इससे वह क्लायंट के पक्ष में हो सकता है और उसकी ओर से टेक्निकल एक्सपर्ट क्लायंट से प्रश्न पूछ सकता है। इसे 'विपक्ष का पक्ष लेना'कहते हैं।



तीसरे व्यक्ति का परिचय करवाना

प्रतिस्पर्धात्मक/रक्षात्मक स्थिति (बी 3)

इस व्यवस्था में प्रतिस्पर्धा वेस्टर्न गनस्लिंगर्स (पश्चिमी देश में बंदूक चलाने को तत्पर हत्यारे) की तरह आमने–सामने बैठते हैं। मेज़ पर किसी व्यक्ति के सामने बैठने से सुरक्षात्मक, प्रतिस्पर्धात्मक रवैया पैदा होता है और ऐसे में हर पक्ष अपनी बात पर कायम रहता है, क्योंकि मेज़ उनके बीच एक ठोस अवरोधक का काम करती है।



प्रतिस्पर्धात्मक/रक्षात्मक स्थिति

जवाब देने वाले 56 प्रतिशत लोगों ने व्यावसायिक मामले में इसे प्रतिस्पर्धात्मक समझा, लेकिन रेस्तराँ जैसी सामाजिक स्थितियों में 35 प्रतिशत लोगों ने इसे बातचीत से जुड़ा माना। डेटिंग के मामले में यह रेस्तरां में आमतौर पर देखी जाने वाली स्थिति है, लेकिन इसका कारण यह है कि वेटर्स मेज़ों को इसी तरह लगाते हैं। रेस्तराँ में बैठे जोड़े के लिए यह सही है, क्योंकि इससे वे एक–दूसरे से नज़रें मिला पाते हैं और 'विपरीत'बैठने की व्यवस्था कर विपरीत लिंगी होने के अंतर को सूक्ष्म तरीके से उभारते हैं। कामकाज के माहौल में प्रतिस्पर्धी लोग यह स्थिति अपनाते हैं या यह तब होता है जब एक व्यक्ति दूसरे को डाँट रहा हो। यदि यह ए के क्षेत्र में है तो ए इसका इस्तेमाल अपनी वरिष्ठ भूमिका स्थापित करने के लिए कर सकता है।

कुछ बॉस क्यों नापसंद किए जाते हैं

हमने पाया कि बिज़नेस के मामलों में प्रतिस्पर्धात्मक या सुरक्षात्मक स्थिति में बैठे लोग छोटे वाक्य बोलते हैं, कही गई बात कम याद रखते हैं और उनके बहस करने की संभावना अधिक होती है।

ए. जी. वाइट ने डॉक्टरों के कार्यालयों में एक प्रयोग किया, जिससे पता लगा कि डेस्क के होने या न होने से इस बात का अंतर पड़ता है कि मरीज़ सहज है या नहीं। डॉक्टर के डेस्क के दूसरी ओर बैठने से केवल 10 प्रतिशत लोग सहजता से रहे। डेस्क के न रहने से यह प्रतिशत बढ़कर 55 हो गया। हमने एक प्रयोग (पीज़ ऐंड पीज़, 1990) किया, जिसमें हमने 244 वरिष्ठ मैनेजरों और 127 निम्न मध्य स्तरीय मैनेजरों से कहा कि वे एक फ़र्नीचर व्यवस्था का चित्र बनाएँ, जिसे वे नई इमारत में अपने ऑफ़िस में चाहते हों। 76 प्रतिशत (185) वरिष्ठ मैनेजरों ने ऐसा चित्र बनाया, जिसमें उन्होंने अपने और अपने मातहत कर्मचारियों के बीच डेस्क बनाए। केवल 50 प्रतिशत निम्न/ मध्यस्तरीय मैनेजरों ने ऐसा किया और महिला मैनेजरों के मुकाबले दोगुने पुरुष मैनेजरों ने अपने व अन्य लोगों के बीच डेस्क की व्यवस्था का चित्र बनाया।

सबसे ज़्यादा दिलचस्प बात यह थी कि उनके कर्मचारियों ने बीच में अवरोध की तरह डेस्क न लगाने वाले मैनेजरों को किस प्रकार देखा। ऐसे मैनेजरों को अधिक न्यायप्रिय, बिना किसी आलोचना के उनके विचारों को सुनने को तत्पर और अन्य लोगों के प्रति पक्षपात न करने वाले के रूप में देखा गया।

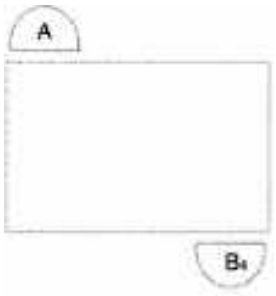
किसी के ठीक सामने बैठने से असहजता पैदा होती है।

यदि बी, ए को मनाना या समझाना चाहता है तो प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति से नेगोसिएशन की सफलता कम हो जाएगी, यह और बात है कि बी पूर्व नियोजित रणनीति के अंतर्गत दूसरी ओर ही बैठना चाहे। उदाहरण के लिए, अगर ए मैनेजर है और उसे कर्मचारी बी को डाँटना है तो प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति से डाँट–फटकार और गंभीर हो जाएगी। दूसरी ओर, यदि बी चाहता है कि ए को वह श्रेष्ठतर महसूस करवाए, तो वह जानबूझकर ए के सीधे सामने बैठ सकता है।

आप चाहें किसी भी बिज़नेस में हों, अगर वह लोगों से जुड़ा है या फिर आपको लोगों को प्रभावित करना है, तो आपका मकसद हमेशा दूसरे लोगों का दृष्टिकोण देखना होना चाहिए, उसे सहज महसूस करवाना चाहिए और यह भी कि आपसे संबंध बनाकर वह सही कदम उठा रहा है। ऐसे में प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति काम नहीं आती। कोने वाली और सहयोगात्मक स्थितियों से आपसी सहयोग मिल सकता है, जो प्रतिस्पर्धा की स्थिति से नहीं मिल सकता। प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति में बैठने से बातचीत छोटी व नपी–तुली होती है।

स्वतंत्र स्थिति (बी 4)

इस स्थिति में तब बैठा जाता है, जब लोग एक–दूसरे के साथ बातचीत नहीं करना चाहते। पुस्तकालयों, पार्क की बेंचों या रेस्तराँ में अजनबियों के बीच इसी स्थिति में बैठा जाता है और इसका इस्तेमाल हम यह बताने के लिए करते हैं कि कैसे किसी विचार के प्रति हम 'पूरी तरह विपरीत'हैं। हमारे सवालों का जवाब देने वाले 42 प्रतिशत लोगों ने कहा कि इससे यह संदेश मिलता है कि किसी की दिलचस्पी नहीं है और कुछ लोग इसे उदासीनता या शत्रुता के रूप में भी लेते हैं। यदि लोगों के बीच खुली बातचीत आपका लक्ष्य है तो इस स्थिति से बचना चाहिए।

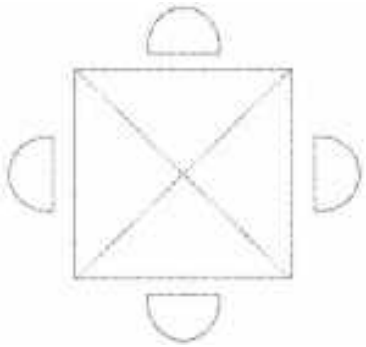


स्वतंत्र स्थिति अन्य लोगों को बताती है कि आप उनके साथ शामिल नहीं होना चाहते

महत्त्वपूर्ण आपकी कही बात नहीं, बल्कि आपके बैठने का स्थान है

जैसा कि हम बता चुके हैं, आयताकार मेज़ लोगों के बीच प्रतिस्पर्धात्मक या रक्षात्मक रिश्ता बनाती है, क्योंकि ऐसे में हर व्यक्ति के पास बराबर जगह होती है, सामने का बराबर भाग होता है और अलग किनारे होते हैं। इससे हर कोई किसी विषय पर अपनी स्थिति पर बना रहता है और मेज़ के आरपार हर किसी को नज़र मिलाए रखने का मौका मिलता है। छोटी और नपी–तुली बातचीत या वरिष्ठ–मातहत संबंध बनाने के लिए वर्गाकार मेज़ आदर्श होती है। ऐसे में अधिकांश सहयोग आपकी बगल में बैठे इंसान से आता है और आपकी दाई ओर बैठा इंसान बाई ओर बैठे व्यक्ति से अधिक सहयोगी साबित होता है।

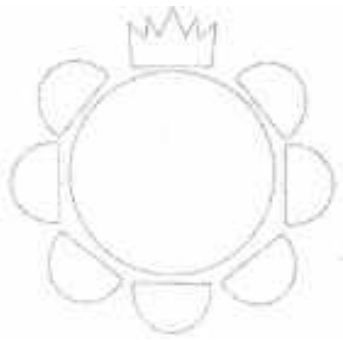
ऐतिहासिक तौर पर इस बात की संभावना कम होती है कि आपकी दाई ओर बैठा व्यक्ति अपने बाएं हाथ से आपको सफलतापूर्वक मार सके, इसलिए दाई ओर बैठे इंसान का पक्ष अधिक लिया जाता है और बाकी लोगों को अवचेतन तौर पर लगता है कि उसके पास बाई ओर बैठे इंसान से अधिक शक्ति है। ठीक सामने गनस्लिंगर की स्थिति में बैठा व्यक्ति सबसे अधिक प्रतिरोध करता है और जब चार लोग बैठते हैं तो हर किसी के सामने कोई न कोई बैठता है।



वर्गाकार मेज़ पर हर कोई प्रतिस्पर्धात्मक और कोने की स्थितियों में बैठता है

किंग आर्थर का तरीका

किंग आर्थर अपने हर नाइट (सामंत) को बराबर अधिकार व ओहदा देने के लिए गोलाकार मेज़ का इस्तेमाल करता था। गोलाकार मेज़ राहत भरी औपचारिकता का वातावरण बनाती है और समान दर्जे के लोगों के बीच बातचीत को बढ़ावा देने के लिए उपयुक्त है, क्योंकि ऐसे में हर व्यक्ति मेज़ के समान क्षेत्र पर अधिकार जता सकता है। वृत दुनियाभर में एकता व शक्ति का प्रतीक बन गया है और उसके चारों ओर बैठने से यही प्रभाव पैदा होता है। बदक़िस्मती से किंग आर्थर को नहीं पता था कि यदि समूह के लोगों के दर्जे में अंतर है तो गोलाकार मेज़ सामूहिक शक्ति के आयामों को बदल सकती है। राजा सर्वाधिक शक्तिशाली था, जिसका अर्थ था कि उसके दाएँ–बाएँ बैठे नाइट्स को उसके बाद के क्रम में चुपचाप शक्तिशाली मान लिया गया और दाई ओर बैठे नाइट को बाई ओर वाले के मुकाबले ज़्यादा ताकतवर मान लिया गया। राजा से दूरी के आधार पर नाइट्स की शक्ति कम होती गई।



गोलाकार मेज़ पर बैठा ऊँचे दर्जे का व्यक्ति शक्ति वितरण को बिगाड़ देता है

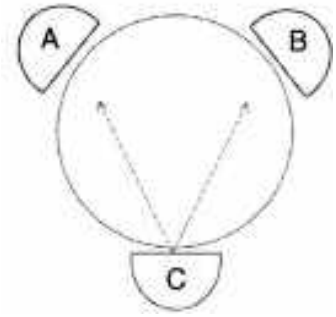
किंग आर्थर के ठीक सामने बैठा नाइट दरअसल प्रतिस्पर्धात्मक/ सुरक्षात्मक स्थिति में था और उसके द्वारा सबसे ज़्यादा मुश्किल खड़ी किए जाने की आशंका थी। 68 प्रतिशत लोगों ने गोल मेज़ पर अपने ठीक सामने बैठे व्यक्ति को सबसे ज़्यादा बहस करने वाले या प्रतिस्पर्धात्मक रूप में देखा। 56 प्रतिशत लोगों ने कहा कि ठीक सामने बैठने की स्थिति का इस्तेमाल, शामिल न होने या दिलचस्पी की कमी होने के रूप में किया जा सकता है, जैसा कि सार्वजनिक पुस्तकालय में होता है। किसी इंसान के साथ बैठने की स्थिति में 71 प्रतिशत लोगों का मानना था कि वे दोनों दोस्ताना बातचीत कर रहे हैं या एक–दूसरे से सहयोग कर रहे हैं।

आज के अधिकतर बिज़नेस एग्ज़ीक्यूटिव आयताकार, वर्गाकार या गोल मेज़ का इस्तेमाल करते हैं। आमतौर पर कामकाज की आयताकार, मेज़ का इस्तेमाल व्यावसायिक गतिविधि, संक्षिप्त बातचीत किसी को झिड़कने या इसी तरह के कामों में किया जाता है। अक्सर कॉफ़ी टेबल के रूप में प्रयुक्त गोल मेज़ के आसपास नीची कुर्सियाँ लगी होती हैं और इसका इस्तेमाल अनौपचारिक आरामदेह वातावरण बनाने के लिए या किसी को राज़ी करने के लिए किया जाता है। यह अक्सर लोकतांत्रिक व्यवस्था वाले परिवारों या फिर ऐसे घरों में होती हैं जहाँ पर अभिभावक प्रभुत्वशाली नहीं होता।

दो लोगों को बातचीत में शामिल रखना

मान लीजिए कि आप व्यक्ति सी हैं और आप व्यक्ति ए व बी से बात करने वाले हैं। आप सभी एक गोल मेज़ पर त्रिकोणाकार स्थिति में बैठे हैं। मान लीजिए कि व्यक्ति ए बातूनी है और कई सवाल पूछता है, जबकि बी चुपचाप बैठा रहता है। ए द्वारा आपसे प्रश्न किए जाने पर आप उसे कैसे जवाब देंगे और बी को बातचीत से बाहर किए बिना कैसे उसे जारी रखेंगे? आप इस साधारण सी, लेकिन शामिल करने की प्रभावी तकनीक का इस्तेमाल कर सकते हैं : ए द्वारा प्रश्न पूछे जाने पर उसे देखते हुए जवाब देना शुरू करें और फिर बी की ओर सिर घुमाएँ, उसके बाद ए की ओर तथा फिर अपनी बात पूरी करते हुए बी को देखें और आख़िर में ए पर आकर अपना वाक्य पूरा करें।

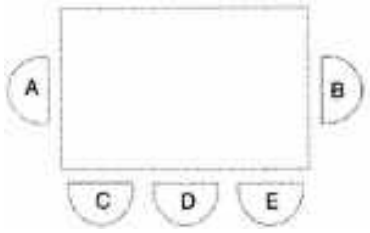
इस तरीके से बी को महसूस होगा कि वह बातचीत में शामिल है और अगर आप बी को अपनी ओर करना चाहते हैं तो यह तरीका कारगर रहेगा।



उत्तर देते हुए दोनों पक्षों को बातचीत में शामिल रखना

आयताकार बोर्ड मेज़

हर संस्कृति में यह देखा गया है कि आयताकार मेज़ पर बैठे सभी लोगों का दर्जा एक समान होने के बावजूद ए स्थिति सबसे अधिक प्रभावशाली होती है। बराबर दर्जे के लोगों की बैठक में ए पर बैठा इंसान सबसे अधिक प्रभावशाली होगा, यहाँ हम मानकर चल रहे हैं कि उसकी पीठ दरवाज़े की ओर नहीं होगी।



आयताकार मेज़ पर शक्तिशाली स्थिति

यदि ए की पीठ दरवाज़े की तरफ़ हो तो बी पर बैठा व्यक्ति सबसे प्रभावशाली होगा और ए को कड़ी टक्कर देगा। स्ट्रॉटबेक और हुक ने प्रयोग के तौर पर कुछ निर्णय समितियों के काम पर गौर किया। उन्होंने पाया कि प्रमुख स्थिति पर बैठे इंसान को अक्सर बाकी लोगों की तुलना में अधिक बार नेता चुना गया, विशेषकर जब यह भी माना गया कि वह उच्च आर्थिक वर्ग से संबंधित है। मान लीजिए कि ए सर्वश्रेष्ठ शक्तिशाली स्थिति में है, व्यक्ति बी उसके बाद के क्रम में है और फिर डी व सी हैं। ए और बी स्थिति को कार्य करने की स्थिति माना जाता है, जबकि माना जाता है कि डी पर कोई भावनात्मक व्यक्ति जैसे अक्सर कोई महिला बैठी होगी, जिसका सरोकार समूह के संबंधों व लोगों को भाग लेने के लिए बढ़ावा देना होता है। इस जानकारी से बैठकों में होने वाले सत्ता संघर्ष को प्रभावित करना मुमकिन हो सकता है। कुर्सियों पर आप जिन लोगों को बैठाना चाहते हैं, उनके नामों के बिल्ले आप वहाँ पर लगा सकते हैं। इससे आप बैठक की गतिविधियों को कुछ हद तक नियंत्रित कर सकते हैं।

शिक्षकों के प्रिय छात्र हमेशा बाई ओर क्यों बैठते हैं

ऑरेगन यूनिवर्सिटी के शोधकर्ताओं ने पाया कि जब लोग बाएँ के बजाय अपने दाएँ दृष्टि क्षेत्र में चीज़ें देखते हैं तो वे तीन गुना अधिक जानकारी को याद रख पाते हैं। उनके अध्ययन में कहा गया है कि आप जब दूसरों को प्रेज़ेंटेशन दे रहे होते हैं तो दूसरे के मुकाबले आपका एक पक्ष बेहतर होता है। इस शोध के मुताबिक आपका बेहतर पक्ष आपका बायाँ हिस्सा होता है, क्योंकि वह दूसरे व्यक्ति के दाएँ दृष्टि क्षेत्र में होता है।

अध्ययन बताते हैं कि किसी भी प्रेज़ेंटेशन को देने के लिए आपका बायाँ हिस्सा सबसे बढ़िया रहता है।

ऑन्टैरियो इंस्टिट्यूट फॉर स्टडीज़ इन एजुकेशन के डा. जान कर्शनर ने शिक्षकों का अध्ययन किया और इस बात को दर्ज किया कि वे 15 मिनट तक हर 30 सेकेंड में किधर देखते हैं। उन्होंने पाया कि वे अक्सर अपनी दाई ओर मौजूद छात्रों को अनदेखा करते हैं। अध्ययन से पता चला

कि 44 प्रतिशत समय अध्यापकों ने सामने की ओर, 39 प्रतिशत समय बाई और तथा सिर्फ़ 17 प्रतिशत समय अपनी दाईं ओर देखा यह भी पाया गया कि स्पेलिंग टेस्ट में दाई ओर बैठने वाले छात्रों के मुकाबले बाई ओर बैठे छात्रों का प्रदर्शन बेहतर रहा और उन्हें दाई तरफ़ बैठे छात्रों से सज़ा भी कम मिली। अपने शोध में हमने पाया कि सेल्सपर्सन द्वारा ग्राहक के बाई ओर बैठने पर ज़्यादा सौदे होते हैं। अपने बच्चे को स्कूल भेजते समय उसे बताएँ कि वह अपने अध्यापक के बाई ओर बैठने की कोशिश करे लेकिन बड़े होने पर उन्हें बताएँ कि बॉस की दाई ओर बैठने वाले को कितना ताकतवर माना जाता है।

घर में शक्ति का खेल

किसी परिवार की डाइनिंग टेबल के आकार से उस परिवार में शक्ति–विभाजन का संकेत मिल सकता है, हम मानकर चल रहे हैं कि डाइनिंग रूम में किसी भी आकार की मेज़ आ सकती है और बहुत सोच–समझकर उस आकार की मेज़ को चुना गया होगा। 'खुले'मिज़ाज के परिवार गोल मेज़ चुनते हैं, जबकि 'संकीर्ण'सोच के परिवार वर्गाकार मेज़ और 'तानाशाही'रवैये के परिवार आयाताकार मेज़ को चुनते हैं।

अगली बार किसी डिनर पार्टी में जाने पर इस प्रयोग को आज़माएँ : सबसे शर्मीले, सबसे अधिक अंतर्मुखी मेहमान को मेज़ के शीर्ष स्थान पर, दरवाज़े से दूर बैठाएँ और ऐसे में उसकी पीठ दीवार से दूर हो। आपको आश्चर्य होगा कि किस तरह से सिर्फ़ प्रभावशाली जगह पर बैठने से उस व्यक्ति को प्रभुत्वशाली ढंग से बातचीत करने का प्रोत्साहन मिलेगा और किस प्रकार अन्य लोग भी उस पर अधिक ध्यान देने लगेंगे।

दर्शकों को कैसे रुलाया जाए

द बुक ऑफ़ लिस्ट्स मानव व्यवहार के बारे में हर तरह की जानकारी देती है और बताती है कि लोगों के बीच बोलना इंसानों का सबसे बड़ा भय होता है और मौत का डर औसत रूप से सातवें क्रम पर आता है। इसका मतलब है कि अगर आप किसी शोक सभा में गए हैं तो शोक संदेश पढ़ने के बजाय उस ताबूत में आप बेहतर महसूस करेंगे।

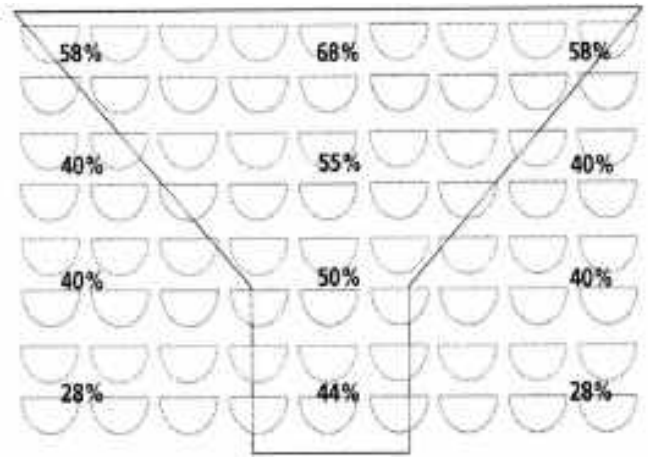
अगर आपको कभी भी लोगों को संबोधित करने को कहा जाए तो यह समझना ज़रूरी है कि श्रोता कैसे जानकारी प्राप्त करते हैं और उसे कैसे याद रखते हैं। सबसे पहले, लोगों को यह कभी न बताएँ कि आप घबरा रहे हैं या डरे हुए हैं, क्योंकि ऐसा करने पर वे आपके घबराहट भरे हाव–भाव खोजने लगेंगे और वे उनकी पकड़ में आ भी जाएँगे। आपके द्वारा न बताए जाने पर वे कभी आपकी घबराहट के बारे में नहीं जान पाएँगे। दूसरे, भले ही आप डरे हुए हों, लेकिन बात करते हुए आत्मविश्वास से जुड़ी मुद्राएँ अपनाएँ। स्टीपल मुद्राएँ अपनाएँ, हथेलियों की खुली व बंद स्थितयाँ अपनाएँ, कभी–कभार अँगूठा बाहर की ओर निकालें और अपनी बाँहें न मोड़ें। श्रोताओं की ओर संकेत करने, बाँहें मोड़ने, चेहरे को छूने और पाठमंच या लेक्टर्न को पकड़ने से बचें। अध्ययन बताते हैं कि पहली कतार में बैठे दर्शक अन्य लोगों के मुकाबले ज़्यादा बातें सीखते व याद रखते हैं, आंशिक तौर पर इसका कारण यह है कि अगली कतार के लोग सीखने में अधिक दिलचस्पी लेते हैं और अलग से चुने जाने से बचने के लिए वक्ता पर अधिक गौर करते हैं।

पहली कतार में बैठे लोग ज़्यादा सीखते हैं, उनकी भागीदारी अधिक होती है और वे अधिक उत्साही होते हैं।

बीच के हिस्से में बैठे ध्यान देने के मामले में उसके बाद के क्रम में आते हैं और सबसे अधिक सवाल पूछते हैं, क्योंकि लोगों से घिरे इस हिस्से को सबसे सुरक्षित माना जाता है। किनारों पर बैठे और पीछे के श्रोता सबसे कम ध्यान देते हैं व प्रतिक्रिया करते हैं। जब आप दर्शकों के बाएँ यानी मंच की दाई ओर खड़े होते हैं तो आपकी बात का दर्शकों के मस्तिष्क के दाएँ हिस्से पर अधिक प्रभाव पड़ेगा, जो कि अधिकतर लोगों का भावनात्मक पक्ष होता है। दर्शकों की दाई तरफ़ यानी मंच की बाई ओर खड़े रहने से उनके मस्तिष्क के बाएँ हिस्से पर अधिक असर होता है। यही कारण है कि मंच के बाई ओर खड़े रहकर जब आप कोई हास्यप्रद बात कहेंगे तो लोग ज़्यादा और देर तक हँसेंगे। मंच के दाई ओर से जब आप भावनात्मक बातें और किस्से सुनाएँगे तो लोगों की प्रतिक्रिया बेहतर होगी। कई दशकों से हास्य कलाकार इस तथ्य को जानते हैं कि बाई ओर से लोगों को हँसाया जा सकता है और दाई ओर से उन्हें रुलाया जा सकता है।

ध्यान देने का क्षेत्र

रॉबर्ट सॉमर और ऐडम्स व बिडल जैसे शोधकर्ताओं के मानदंडों को अपनाते हुए हमने दर्शकों का एक अध्ययन किया, जिसमें हमने इस बात पर ध्यान दिया कि कि सेमिनार कक्ष में बैठने की जगह के आधार पर डेलिगेट्स की सहभागिता कितनी रही और प्रेज़ेंटर की कही बात उन्हें कितनी याद रही। आश्चर्यजनक रूप से हमारे परिणाम रॉबर्ट सॉमर के मूल अध्ययन जैसे ही रहे, हालाँकि हमारे अध्ययन में भाग लेने वाले लोग वयस्क थे जबकि सॉमर ने विद्यार्थियों का अध्ययन किया था। हमें ऑस्ट्रेलिया, सिंगापुर, दक्षिण अफ़्रीका, जर्मनी, ब्रिटेन, फ़्रांस और फ़िनलैंड के लोगों के बीच कुछ सांस्कृतिक अंतर दिखाई दिए। अधिकतर स्थानों पर, विशेषकर जापान में, ऊँचे दर्जे के लोग पहली कतार में बैठे और उनकी भागीदारी सबसे कम रही, इसलिए हमने दर्शकों के उन्हीं आँकड़ों को दर्ज किया, जहाँ पर डेलिगेट्स समान दर्जे के थे। इससे मिले परिणामों को हमने 'फ़नल इफ़ेक्ट'कहा।



उपस्थिति लोगों द्वारा उनके बैठने की जगह के चुनाव के आधार पर जानकारी याद रखना और उनकी भागीदारी (पीज़, 1986)

जैसा कि आप देख सकते हैं, जब भाग लेने वाले कक्षा में बैठने के तरीके से बैठते हैं, तो फ़नल के आकार का एक 'लर्निंग ज़ोन'यानी सीखने का क्षेत्र बन जाता है, जिसका विस्तार दर्शकों के ठीक बीचोंबीच और अगली कतार के पार होता है। 'फ़नल'में बैठे हुए लोगों की भागीदारी सबसे ज़्यादा होती है, वे प्रेज़ेंटर से सबसे ज़्यादा बातचीत करते हैं और प्रेज़ेंटेशन में बताई बातें उन्हें सबसे ज़्यादा याद रहती हैं। सबसे कम भाग लेने वाले लोग या तो पीछे बैठे थे या किनारे पर थे, वे अधिक नकारात्मक या फिर झगड़ालू थे और उन्हें बातें भी कम याद रहीं। पीछे बैठने से डेलिगेट्स को बेमतलब सोचने, सोने या बच निकलने के मौके भी मिलते हैं।

सीखने से जुड़ा एक प्रयोग

हम जानते हैं कि जो लोग सीखने को लेकर सबसे अधिक उत्साही होते हैं, वे आगे बैठना पसंद करते हैं और जो सबसे कम दिलचस्पी लेते हैं, वे पीछे या फिर किनारों पर बैठते हैं। हमने एक और प्रयोग यह जानने के लिए किया कि क्या फ़नल इफ़ेक्ट लोगों द्वारा उस विषय में दिलचस्पी के आधार पर बैठने की जगह के चुनाव का परिणाम है या फिर लोगों द्वारा जगहों के चुनाव का असर उनकी भागीदारी व बातें याद करने की क्षमता पर पड़ता है। हमने डेलिगेट्स की कुर्सियों पर नाम के कार्ड लगा दिए, ताकि वे अपनी सामान्य जगहों पर न बैठ सकें। हमने जानबूझकर उत्साही लोगों को किनारों पर और कमरे के पिछले भाग में बैठाया और अक्सर पिछली सीटों पर बैठने वालों को आगे बैठाया। हमने पाया कि इस तरीके से न केवल भागीदारी बढ़ी, बल्कि सामान्यतया नकारात्मक रवैया रखने वाले लोगों को आगे बैठाने पर उन्हें बातें भी याद रहीं। इससे पढ़ने की बहुत स्पष्ट रणनीति विशिष्ट तौर पर उभरती है। – अगर आप सचमुच चाहते हैं कि कोई आपकी बात समझे तो उन्हें आगे बैठाएँ। कुछ प्रेज़ेंटर्स व प्रशिक्षकों ने छोटे समूहों को प्रशिक्षण देने के लिए क्लासरूम स्टाइल'को छोड़ दिया है। इसके बजाय वे 'हॉर्सहोल'या 'ओपन स्क्वैयर'की व्यवस्था अपनाते हैं, क्योंकि प्रमाण बताते हैं कि भाग लेने वाले लोगों के बीच और उनके तथा वक्ता के बीच आँखों के बढ़ते संपर्क के कारण भागीदारी बढ़ती है और सुनी गई बातें भी ज़्यादा याद रहती हैं।

रात्रिभोज करते हुए निर्णय पर पहुँचना

इंसान के इलाके और वर्गाकार, आयताकार व गोलाकार मेज़ों के इस्तेमाल के बारे में बताई गई बातों को ध्यान में रखते हुए, अब खाने के लिए किसी रेस्तराँ में जाने की बात पर विचार करते हैं, लेकिन यहाँ आपका मकसद किसी प्रस्ताव पर सकारात्मक प्रतिक्रिया लेना है।

अगर आप भोजन करते हुए बिज़नेस करना चाहते हैं तो समझदारी इसमें है कि आप अधिकांश बातचीत खाना आने से पहले कर लें। एक बार खाना शुरू करने पर बातचीत रुक जाती है और एल्कोहल दिमाग़ को धीमा कर देता है। खाना खाने के बाद आपका पेट रक्त को मस्तिष्क से दूर ले जाकर पाचन में मदद करता है, जिससे लोगों को स्पष्ट रूप से सोचने में मुश्किल होती है। कुछ लोग जहाँ डेट पर आई महिला पर ऐसे असर की उम्मीद करते हैं, वहीं बिज़नेस में यह नुकसानदेह हो सकता है। अपना प्रस्ताव उस समय प्रस्तुत करें, जब हर व्यक्ति

मानसिक रूप से सचेत हो।

कोई भी अपने फैसले को मुश्किल नहीं बनाना चाहता।

हज़ारों साल पहले, हमारा पूर्वज मानव शाम हो जाने पर अपने शिकार के साथ लौटता था और अपने समूह के साथ अपनी गुफा में उसे मिल–बाँटकर खाता था। गुफा के प्रवेशद्वार पर शिकारी जानवरों को भगाने और गर्माहट पाने के लिए आग जलाई जाती थी। हर कोई गुफा की दीवार पर टिक कर बैठता था, ताकि उसके खाना खाने के दौरान पीछे से किसी हमले की आशंका न रहे। ऐसे में सिर्फ़ चीरने–फाड़ने और आग की चिंगारियों की आवाज़ें सुनाई देती थीं। आग के आसपास मिल–बैठकर खाना बाँटने की यह प्राचीन प्रक्रिया एक सामाजिक घटना की शुरुआत थी और आधुनिक इंसान आज बारबेक्यू, घर से बाहर खाना पकाने व डिनर पार्टियों में इसी को दोहराता है। ऐसे में उसका बर्ताव ठीक वैसा ही रहता है, जैसा कि हज़ारों साल पहले रहता था।

अब हम अपनी रेस्तराँ या डिनर पार्टी की बात करें तो अपने पक्ष में कोई निर्णय करवाना तब आसान होता है, जब दूसरा व्यक्ति आराम से हो और उसका रक्षात्मक चौकन्नापन कम हो। इस लक्ष्य को पाने और हमारे पूर्वजों के बारे में बताई गई बात को ध्यान में रखते हुए, कुछ सामान्य निमयों का पालन किया जाना चाहिए।

पहला, आप चाहे घर में खाना खा रहे हों या किस रेस्तराँ में हों तो ध्यान रखें कि दूसरे व्यक्ति की पीठ मज़बूत दीवार या किसी स्क्रीन की ओर हो। शोध बताते हैं कि जब किसी व्यक्ति की पीठ खुली जगह की ओर होती है, ख़ासकर जब वहाँ पर लोगों की चहल–पहल हो तो श्वसन, हृदयगति, मस्तिष्क की तरंगों की आवृत्ति और रक्तचाप तेज़ी से बढ़ता है। यह तनाव तब और बढ़ जाता है जब उस व्यक्ति की पीठ ज़मीन के स्तर पर मौजूद खुले दरवाज़े या खिड़की की ओर हो। यह जगह उस व्यक्ति को बैठाने के लिए सही होगी, जिसे आप हतोत्साहित करना या गड़बड़ा देना चाहते हों। दूसरा, बत्तियाँ मंद होनी चाहिए और पृष्ठभूमि में हल्का–सा संगीत बजना चाहिए, ताकि मन शांत हो जाए। कई बड़े रेस्तरां में प्राचीन काल में गुफाओं की दावतों में जलने वाली आग का प्रभाव तैयार करने के लिए खुले फ़ायरप्लेस होते हैं या प्रवेशद्वार के पास नकली आग रखी जाती है। अच्छा होगा कि गोल मेज़ उपयोग में लाई जाए और दूसरे व्यक्ति को अन्य लोग न दिखें व आपकी बात पर उसका ध्यान रहे, इसके लिए किसी स्क्रीन या बड़े पौधे का इस्तेमाल किया जा सकता है।

बड़े रेस्तराँ में साधारण–से भोजन के लिए अपने ग्राहकों से ज़्यादा पैसा वसूलने के लिए आराम पहुँचाने की यही तकनीकें अपनाई जाती हैं और पुरुष हज़ारों वर्षों से अपनी प्रेमिकाओं के लिए रोमांटिक वातावरण बनाने के लिए इनका इस्तेमाल करते रहे हैं। ऐसे हालात में किसी को अपने पक्ष में करना आसान है, जबकि तेज़ रोशनी, खुली जगह में मेज़–कुर्सी लगने और प्लटों व छुरी–काँटों की आवाज़ के बीच ऐसा करना काफ़ी मुश्किल हो सकता है।

सारांश

बैठने की व्यवस्था संयोगवश नहीं होनी चाहिए; कुछ निश्चित लोगों को निश्चित स्थान पर बैठाने से किसी बैठक का परिणाम प्रभावित हो सकता है। अगली बार जब आप किसी के साथ मीटिंग में

जाएँ तो ख़ुद से पूछें : आप किसे सबसे अधिक प्रभावित करना चाहते हैं और इसे पाने के लिए किस जगह पर बैठना सबसे उपयुक्त रहेगा? किसके द्वारा बहस या विरोध करने की आशंका हो सकती है? अगर कोई नेता नहीं चुना गया है, तो सबसे शक्तिशाली स्थिति पर किसने अपना दावा पेश किया है? अगर आप नियंत्रण करना चाहते हैं, तो आपको कहाँ बैठना चाहिए? इन प्रश्नों के उत्तर न केवल आपको ज़बरदस्त बढ़त देंगे, बल्कि बाकी लोगों को मीटिंग में प्रभुता जमाने व नियंत्रण करने से रोकेंगे।

अध्याय 18

साक्षात्कार, शक्ति–प्रदर्शन और कार्यालय की राजनीति

ऐडम ने इस संदेह के साथ इंटरव्यू छोड़ा कि उसका प्रदर्शन ख़राब रहा है। क्या उसकी कही बात ने खेल बिगाड़ दिया? या शायद उसके चॉकलेट ब्राउन सूट, छोटी दाढ़ी, कान के बूंदे और ज़रूरत से ज़्यादा भरा ब्रीफ़केस उन्हें पसंद नहीं आया? या कहीं वह ग़लत कुर्सी पर तो नहीं बैठ गया?

नौकरी के अधिकतर इंटरव्यू व्यर्थ होते हैं, क्योंकि अध्ययनों से पता चला है कि इंटरव्यू लेने वाले द्वारा उम्मीदवार को पसंद किए जाने और उन्हें नौकरी मिलने या न मिलने के बीच गहरा संबंध होता है। अंततः शिक्षा व काम से जुड़े जानकारी, जो कि उम्मीदवार के प्रदर्शन का अच्छा पैमाना है, उसे भुला दिया जाता है। इंटरव्यू लेने वाले पर पड़े उम्मीदवार के प्रभाव को याद रखा जाता है।

पहला प्रभाव बिज़नेस की दुनिया में 'पहली नज़र में प्यार' जैसा है।

टॉलिडो यूनिवर्सिटी के प्रोफ़ेसर फ्रैंक बर्नियरी ने विभिन्न आयुवर्ग व पृष्ठभूमि के उम्मीदवारों के 20 मिनट के इंटरव्यू में प्रदर्शन का विश्लेषण किया, जिसमें इंटरव्यू लेने वालों को कहा गया कि वे महत्वाकांक्षा, बुद्धिमत्ता व योग्यता के आधार पर उम्मीदवारों का मूल्याँकन करें। फिर प्रेक्षकों के एक समूह को हर इंटरव्यू के शुरुआती 15 सेकेंड की फ़ुटेज दिखाई गई। परिणामों पता चला कि प्रेक्षकों पर पड़ा 15 सेकेंड का प्रभाव और इंटरव्यूअर पर पड़ी छाप लगभग समान थी। इस अध्ययन से यही साबित हुआ कि पहला प्रभाव डालने के लिए आपको दूसरा अवसर नहीं मिलता और आपका हाथ मिलाना व समूचे शारीरिक हावभाव, परिणाम पर पहुँचने में निर्णायक भूमिका निभाते हैं।

जेम्स बॉन्ड क्यों कूल, शांत और संयमित लगता है

भाषा – शास्त्र के क्षेत्र में हुए शोध किसी व्यक्ति के ओहदे, ताकत व प्रतिष्ठा और उसके शाब्दिक भंडार के बीच सीधा संबंध बताते हैं। कोई इंसान सामाजिक या प्रबंधन की श्रेणी में जितना ऊपर होगा, वह उतनी अच्छी तरह शब्दों एवं वाक्यांशों से दूसरों तक अपनी बात पहुँचा सकेगा। शारीरिक हावभाव से संबंधित शोधों से भाषा पर किसी व्यक्ति के अधिकार और अपनी बात पहुँचाने के लिए प्रयुक्त मुद्राओं की बीच संबंध उजागर हुआ है। उच्च दर्जे का व्यक्ति अपनी बात कहने के लिए अपनी शब्दावली के भंडार का इस्तेमाल करेगा, जबकि कम पढ़ा लिखा, कम हुनरमंद, निचले दर्जे का इंसान शब्दों के बजाय अपनी मुद्राओं पर अधिक निर्भर करेगा। उसके पास पर्याप्त शब्द नहीं होते, इसलिए वह हावभाव जताकर उनकी कमी को पूरी करता है। सामान्य नियम के अंतर्गत सामाजिक–आर्थिक स्तर पर इंसान जितना ऊपर जाएगा, उसके द्वारा हावभाव तथा शारीरिक मुद्राओं के प्रयोग की संभावना उतनी ही कम होगी।

स्पेशल एजेंट जेम्स बॉन्ड शारीरिक मुद्राओं के न्यूनतम इस्तेमाल से इन सिद्धांतों का प्रभावशाली तरीके से इस्तेमाल करता है, ख़ासकर जब वह दबाव में होता है। जब बुरे लोग उस पर हावी होने की कोशिश करते हैं, उसका अपमान होता है या वह निशाने पर होता है तो ऐसी स्थिति में वह शरीर को हिलाता नहीं है और छोटे, एक जैसे वाक्य बोलता है।

जेम्स बॉन्ड इतना कूल था कि दस–दस खलनायकों को मारने के तुरंत बाद अपनी प्रेमिका से मिलन कर सकता था।

उच्च दर्जे के लोग 'अपना आपा नहीं खोते', यानी वे अपनी भावनाएँ कम से कम उजागर करते हैं। जिम कैरी जैसे अभिनेता इसके विपरीत हैं–वे अक्सर उत्साहपूर्ण भूमिकाएँ निभाते हैं और ताकत की कमी को उभारते हैं; वे अक्सर शक्तिहीन, लोगों की धौंस में आए इंसान की भूमिका निभाते हैं।

ज़ोरदार पहला प्रभाव छोड़ने के नौ सुनहरे उपाय

मान लीजिए कि आप किसी इंटरव्यू के लिए जा रहे हैं और अपनी पहली सबसे अच्छी छाप छोड़ना चाहते हैं। यह बात ध्यान रहे कि अन्य लोग शुरुआती चार मिनट में ही आपके बारे में अपनी 90 प्रतिशत राय बना लेते हैं और 60 से 80 प्रतिशत तक आपका असर नॉन–वर्बल होता है।

यहाँ 9 सुनहरे उपाय दिए जा रहे हैं, ताकि आप इंटरव्यू में पहली बार अच्छा प्रभाव छोड़ सकें :

1. रिसेप्शन एरिया में

यदि संभव हो तो अपने बाहरी कपड़े निकालकर रिसेप्शनिस्ट को दे दें। किसी भी दफ़्तर में फ़ालतू का सामान ले जाने से बचें, जिससे आपसे चूक हो सकती है और आप अकुशल लग सकते हैं। रिसेप्शन की जगह पर कभी न बैठें और हमेशा खड़े रहें। रिसेप्शनिस्ट आपको बैठने के लिए कह सकती हैं, क्योंकि बैठ जाने पर आप उनकी नज़रों से दूर हो जाते हैं और उन्हें आपसे निपटना नहीं पड़ता। अपने हाथों को पीठ के पीछे मोड़कर (आत्मविश्वास) रखें और अपने पैरों पर धीरे–धीरे आगे–पीछे (आत्मविश्वासी एवं नियंत्रित रूप से) हों या स्टीपल मुद्रा अपनाएँ। इस शारीरिक हावभाव से रिसेप्शनिस्ट को ध्यान रहेगा कि आप वहाँ पर इंतज़ार कर रहे हैं। टैक्स ऑफ़िस में ऐसा कभी न करें।

2. प्रवेश

आपके प्रवेश के तरीके से आपके साथ होने वाला बर्ताव तय होता है। रिसेप्शनिस्ट द्वारा अंदर जाने का संकेत दिए जाने पर निस्संकोच अंदर जाएँ। हेडमास्टर से मिलने आए किसी शरारती स्कूली बच्चे की तरह दरवाज़े पर खड़े न रहें। जब आप किसी व्यक्ति के ऑफ़िस के दरवाज़े से होकर अंदर जाते हैं तो अपनी गति बनाकर रखें। आत्मविश्वास न रखने वाले लोग अपनी गति बदलते हैं और अंदर जाते हुए पैर घसीटते लगते हैं।

3. तरीका

चाहे वह व्यक्ति फ़ोन पर ही क्यों न हो, अपनी दराज़ टटोल रहा हो या जूते के फीते बाँध रहा हो, आप सीधे आत्मविश्वास के साथ आगे बढ़ें। अपना ब्रीफ़केस, फ़ोल्डर या आपके हाथ में जो भी हो, उसे रखें उस व्यक्ति से हाथ मिलाकर तुरंत अपनी जगह पर बैठ जाएँ। दूसरे व्यक्ति को देखने

दें कि आप ऑफ़िस में आत्मविश्वास से आने के आदी हैं और आप इंतज़ार करते रहने की अपेक्षा नहीं करते। धीमी गति से चलने या लंबे डग भरने वाले लोग यह बताते हैं कि उनके पास काफ़ी वक़्त है और उस काम में उनकी रुचि नहीं है, या फिर उनके पास कुछ और करने को नहीं है। रिटायर हो चुके करोड़पति व्यक्ति और फ़्लोरिडा व क्वीन्सलैंड में रहने वाले लोगों के लिए यह ठीक हो सकता है, लेकिन उस इंसान के लिए यह सही नहीं है जो शक्ति, प्रभुता या क्षमता का संदेश देना चाहता है या बताना चाहता है कि वह सेहतमंद है और संभावित साथी हो सकता है। प्रभावशाली लोग और जो लोग अपनी ओर ध्यान खींचना चाहते हैं, वे मध्यम गति पर मध्यम कदमों से आगे बढ़ते हैं।

4. हाथ मिलाना

अपनी हथेली सीधी रखें और जितनी ज़ोर से उसे सामने वाला पकड़ता है, उतना ही दबाव हाथ मिलाने वाले के हाथ पर डालें। दूसरे व्यक्ति को हैंडशेक समाप्त करने का फ़ैसला लेने दें। हथेली नीचे करके किए जाने वाले हैंडशेक से बचने के लिए आयताकार डेस्क के बाई ओर से आगे बढ़ें। डेस्क के आरपार हाथ न मिलाएँ। शुरुआती 15 सेकेंड में उस व्यक्ति का नाम दो बार लें और 30 सेकेंड से अधिक समय तक लगातार बात न करें।

5. बैठने पर

अगर आपको ठीक सामने नीची कुर्सी पर बैठाया जाता है, तो 'डाँट'की स्थिति से बचने के लिए कुर्सी को उस व्यक्ति से 45 डिग्री की ओर मोड़ लें। अगर आप कुर्सी को इस कोण पर नहीं ला सकते तो अपने शरीर को इस कोण पर मोड़ लें।

6. बैठने की जगह

यदि आपको किसी व्यक्ति के दफ़्तर के अनौपचारिक स्थान, जैसे कि कॉफ़ी टेबल पर बैठने के लिए कहा जाता है, तो यह सकारात्मक चिह्न है, क्योंकि 95 प्रतिशत बिज़नेस प्रस्ताव डेस्क के पीछे से ठुकराए जाते हैं। कभी भी इतने निचले सोफ़े पर न बैठें, जिस पर बैठकर आपकी टाँगें तो विशालकाय लगें, लेकिन आपका सिर बहुत छोटा लगने लगे। यदि ज़रूरी हो तो किनारे पर सीधे बैठें, ताकि आप अपने शरीर के हावभावों व मुद्राओं को नियंत्रित कर सकें, ऐसे में अपने शरीर को दूसरे व्यक्ति से 45 डिग्री के कोण पर रखें।

7. आपके हावभाव

जो लोग कूल, शांत, संयमित होते हैं और अपनी भावनाओं पर नियंत्रण रखते हैं, वे स्पष्ट, सामान्य व सोच–विचारकर गतिविधियाँ करते हैं। उच्च दर्जे के लोग निम्न दर्जे के लोगों से कम मुद्राएँ इस्तेमाल में लाते हैं। यह एक प्राचीन नेगोशिएटिंग तरीका है कि शक्तिशाली लोगों को ज़्यादा हिलना–डुलना नहीं पड़ता। यह बात ध्यान में रखें कि पूर्वी यूरोपीय लोग पश्चिमी यूरोप के लोगों के मुकाबले कोहनी से नीचे के हिस्से का ज़्यादा इस्तेमाल करते हैं, जबकि दक्षिण यूरोपीय अपनी पूरी बाँहों और कंधों का अधिक प्रयोग करते हैं। जब उचित हो, तब सामने वाले व्यक्ति की मुद्राओं और हावभावों को प्रतिबिम्बित करें।

8. फ़ासला

दूसरे व्यक्ति के पर्सनल स्पेस यानी निजी क्षेत्र का सम्मान करें, जो कि बैठक के शुरुआती पलों में सबसे बड़ा होगा। अगर आप ज़्यादा नज़दीक गए तो वह व्यक्ति पीछे की ओर टिककर, दूर झुककर या उँगलियों को मेज़ पर बजाने जैसी बार–बार की जाने वाली हरकत से अपनी प्रतिक्रिया व्यक्त करेगा। नियम यह है कि आप परिचित लोगों के नज़दीक जा सकते हैं, लेकिन नए लोगों से दूर रहना चाहिए। पुरुष सामान्यतया साथ काम करने वाली महिलाओं के नज़दीक जाते हैं, जबकि महिलाएँ आमतौर पर पुरुषों से दूर जाती हैं। अपनी उम्र के लोगों के नज़दीक जाएँ, लेकिन काफ़ी बूढ़े या युवा लोगों से दूरी बनाए रखें।

9. बाहर निकलना

जल्दबाज़ी करने के बजाय शांति से व सावधानी से अपना सामान उठाएँ और संभव हो तो हाथ मिलाकर मुड़ें और बाहर निकल जाएँ। अगर आपके अंदर आते समय दरवाज़ा बंद था, तो बाहर निकलते हुए उसे बंद कर दें। बाहर निकलते हुए लोग आपको पीछे से देखते हैं, इसलिए अगर आप पुरुष हैं तो सुनिश्चित कर लें कि आपको जूते का पिछला हिस्सा चमकदार हो। बहुत से पुरुष इसे अनदेखा करते हैं, लेकिन महिला इंटरव्यूअर इस पर आलोचनात्मक रवैया रखती हैं। एक महिला बाहर जाते हुए अपने पैर दरवाज़े की ओर करती है और अपने कपड़े व बाल ठीक करती है, ताकि निकलते समय उसका पिछला हिस्सा भी अच्छा प्रभाव छोड़े। जैसा कि पहले भी बताया जा चुका है, आप इस बात को पसंद करें या नहीं लेकिन छिपे हुए कैमरे दिखाते हैं कि जब कोई महिला बाहर निकलती है तो लोग उसके पीछे के हिस्से पर गौर करते हैं। दरवाज़े पर पहुँचकर धीरे से पीछे मुड़कर मुस्कुराएँ। बेहतर होगा कि वे आपके पिछले हिस्से के बजाय आपका मुस्कुराता चेहरा याद रखें।

जब कोई आपसे इंतज़ार करवाता है

अगर कोई आपको 20 मिनट से ज़्यादा देर इंतज़ार करवाता है तो इसका मतलब है कि या तो वह अव्यवस्थित है या यह शक्ति प्रदर्शन भी हो सकता है। किसी को इंतज़ार करवाना उसके दर्जे को कम करने और इंतज़ार करवाने वाले के दर्जे को बढ़ाने का एक प्रभावी तरीका है। इसी प्रभाव को रेस्तराँ या सिनेमा की लंबी कतारों में देखा जा सकता है हर किसी को लगता है कि इंतज़ार का अच्छा नतीजा मिलेगा, वरना लोग इंतज़ार क्यों करेंगे?

अपने साथ कोई किताब, पीडीए (पर्सनल डिजिटल असिस्टेंट), लैपटॉप या दफ़्तर का काम ले जाएँ, ताकि लगे कि आप भी व्यस्त हैं और इस असुविधा के लिए तैयार नहीं हैं। जब आपको इंतज़ार करवाने वाला इंसान आपसे मिलने बाहर आए तो उसे पहले बोलने दें, अपने काम से धीरे से सिर उठाकर उसका अभिवादन करें और फिर आराम व आत्मविश्वास से अपना सामान समेटें। इंतज़ार करते समय एक और बढ़िया तरीका यह है कि अपने वित्तीय काग़ज़ात व कैलकुलेटर निकालें और हिसाब–किताब करने लगें। जब आपको अंदर जाने का बुलावा आए तो कहें, 'मुझे एक मिनट दीजिए, मैं इस हिसाब को पूरा कर लूँ।'या आप अपने मोबाइल से फोन कर सकते हैं। यहाँ पर आप स्पष्ट संदेश दे रहे हैं कि आप बहुत व्यस्त व्यक्ति हैं और उनकी अव्यवस्था से असुविधा में नहीं हैं। अगर आपको संदेह हो कि दूसरा व्यक्ति शक्ति प्रदर्शन कर रहा

है तो यह बंदोबस्त करें कि मीटिंग के दौरान आपके लिए कोई ज़रूरी फोन आए। फिर कॉल लेकर ऊँचे स्वर में बड़ी रकम का ज़िक्र करें, एक–दो जाने–माने लोगों के नाम ज़रूर लें और कॉलर को कहें कि जितना जल्दी हो सके आपको सारी बात बताए। फोन रखकर उसके लिए माफ़ी माँगें और बातचीत जारी रखें जैसे कि कुछ हुआ ही न हो। जेम्स बॉन्ड के मामले में यह कारगर रहता है, आपके भी ज़रूर काम आएगा।

अगर दूसरा व्यक्ति मीटिंग के दौरान फोन कॉल लेता है या तीसरा व्यक्ति आकर लंबी बातचीत शुरू कर देता है तो आप भी अपनी किताब या काम निकालकर उसे पढ़ना शुरू कर दें। इससे उन्हें एकांत मिलेगा और लगेगा कि आप अपना समय बर्बाद नहीं करते। अगर आपको लगे कि वह व्यक्ति यह जानबूझकर कर रहा है तो अपना मोबाइल निकालकर कई महत्त्वपूर्ण फोन करें और अपनी पहले की गई बातचीत पर नई जानकारी लें।

तब तक ढोंग करें, जब तक वह असली न लगने लगे

अगर आप चेहरे पर हाथ न ले जाएँ और बातचीत करते हुए खुले संकेतों का इस्तेमाल करें, तो क्या आप सफ़ाई से झूठ बोल सकेंगे और पकड़े भी नहीं जाएँगे? ज़रूरी नहीं कि ऐसा हो, क्योंकि आप जानते हैं कि आप झूठ बोल रहे हैं तो आपकी हथेलियों पर पसीना आने लगेगा, आपके गाल फड़कने लगेंगे और आपकी पुतलियाँ सिकुड़ जाएँगी। सबसे योग्य झूठ बोलने वाले वही होते हैं जो आसानी से अपनी भूमिका में रम जाते हैं और ऐसे अभिनय करते हैं जैसे कि उन्हें उस झूठ पर पूरा यकीन हो। इस काम को बाकी लोगों से बेहतर ढंग से करने वाले पेशेवर अभिनेता को ऑस्कर देकर सम्मानित किया जाता है। हम, आपको यह सलाह नहीं दे रहे कि आप झूठ बोलें, लेकिन इस बात के ठोस सबूत हैं कि अगर आप इस किताब में बताए गए सकारात्मक कौशल का अभ्यास करेंगे तो वे आपके व्यवहार का हिस्सा बन जाएँगे और ज़िंदगी भर आपके काम आएँगे।

वैज्ञानिकों ने पक्षियों पर परीक्षण करके 'तब तक ढोंग करते रहो, जब तक वह असली न लगने लगे'को साबित किया। पक्षियों की कई प्रजातियों में कोई पक्षी जितना प्रभुत्वशाली होता है, उसके पंख उतने ही गहरे रंग के होते हैं। गहरे रंग के पक्षी भोजन और साथियों के मामले में कतार में पहले नंबर पर होते हैं। शोधकर्ताओं ने हल्के रंग के कमज़ोर पक्षियों के पंखों को इतने गहरे रंग में रंगा कि बाकी पक्षियों को लगे कि वे प्रभुत्वशाली हैं। लेकिन परिणाम यह हुआ कि वास्तव में शक्तिशाली पक्षियों ने इन 'झूठे'पक्षियों पर हमला कर दिया, क्योंकि ये पक्षी अपने शारीरिक हावभाव से कमज़ोर और अधीन होने का प्रदर्शन कर रहे थे। अगले परीक्षणों में नर व मादा पक्षियों को न केवल गहरे रंग से रंगा गया, बल्कि उनमें टेस्टोस्टेरॉन हॉर्मोन भी डाला गया, जिससे वे प्रभुत्वशाली जैसा व्यवहार करें। इस बार 'झूठे'पक्षी सफल रहे, क्योंकि इस बार उनके बर्ताव में आत्मविश्वास और श्रेष्ठतर होने का भाव था, जिससे वास्तविक प्रभुत्वशाली पक्षी धोखा खा गए। इससे साबित होता है कि इंटरव्यू में आपको स्वयं को विश्वसनीय भूमिका में रखना पड़ेगा और पहले से मानसिक तौर पर अभ्यास करना होगा कि बाकी लोगों द्वारा गंभीरता से लिए जाने के लिए आपको कैसा बर्ताव करना होगा।

आपको आगे रखने में सहायक सात साधारण रणनीतियाँ

1. बैठकों में खड़े रहें

सभी अल्पकालीन निर्णय लेने वाली बैठकों में खड़े रहें। अध्ययन दिखाते हैं कि खड़े होकर की गई बातचीत बैठकर की गई बातचीत से छोटी होती है और ऐसी बैठकों को संचालित करने वाले व्यक्ति को बैठे हुए लोगों से ऊँचे दर्जे का माना जाता है। आपके कार्यस्थल पर किसी और के आने पर खड़े रहने से समय की बचत होती है, इसलिए अपने स्थान पर आगंतुकों के लिए कुर्सी न रखने पर विचार करें। खड़े होकर निर्णय जल्दी लिए जाते हैं और वे नपे–तुले होते हैं। अन्य लोग सामाजिक बातचीत करके या आपका परिवार कैसा है?'जैसे सवाल पूछकर आपका समय बर्बाद नहीं करते।

2. प्रतिद्वंद्वियों को ऐसे बैठाएँ कि उनकी पीठ दरवाज़े की ओर हो

जैसा कि पहले बताया जा चुका है, अध्ययन बताते हैं कि जब हमारी पीठ किसी खुली जगह की ओर होती है, तो हम तनाव में आ जाते हैं हमारा रक्तचाप बढ़ जाता है, हमारा दिल तेज़ी से धड़कने लगता है, हमारी मस्तिष्क तरंगें तेज़ी से निकलने लगती हैं और हम तेज़ी से साँस लेने लगते हैं, क्योंकि हमारा शरीर पीछे के हिस्से पर होने वाले संभावित हमले के लिए तैयार होने लगता है। अपने विरोधी को बैठाने की यह बढ़िया स्थिति है।

3. अपनी उँगलियाँ साथ जोड़े रखें

जो लोग बातचीत करते हुए अपनी उँगलियों को बंद रखते हैं और अपने हाथों को ठुड्डी से निचले स्तर पर रखते हैं, उन पर अधिक ध्यान दिया जाता है। खुली उँगलियों के इस्तेमाल या ठुड्डी से ऊपर हाथ रखने वाले व्यक्ति को कम ताकतवर माना जाता है।

4. अपनी कोहनियाँ बाहर की ओर रखें

जब आप कुर्सी पर बैठते हैं तो अपनी कोहनियाँ बाहर की ओर या कुर्सी के हत्थे पर रखें, बुज़दिल व्यक्ति अपनी सुरक्षा के लिए उन्हें अंदर की ओर रखते हैं। उन्हें डरपोक माना जाता है।

5. प्रभावी शब्दों का इस्तेमाल करें

कैलिफ़ोर्निया यूनिवर्सिटी के एक अध्ययन में पता चला कि बोलचाल की भाषा में सबसे प्रभावी शब्द हैं : खोज, गारंटी, प्रेम, साबित, परिणाम, बचत, आसान, सेहत, धन, नया, सुरक्षा और आप। इन शब्दों का अभ्यास करें। इन प्रमाणित शब्दों से जो परिणाम आपको मिलेंगे, वे आपको अधिक प्रेम, बेहतर सेहत की गारंटी देंगे और आपके धन की बचत करेंगे। ये पूरी तरह सुरक्षित हैं और इस्तेमाल करने में आसान हैं

6. हल्का ब्रीफ़केस ले जाएँ

कॉम्बिनेशन लॉक वाला हल्का ब्रीफ़केस ले जाने वाला व्यक्ति महत्त्वपूर्ण होता है, जिसका सरोकार निर्णायक काम से होता है; बड़े, भारी–भरकम ब्रीफ़केस उन लोगों के होते हैं, जो सारा काम करते हैं और समय पर उसे पूरा न करने के कारण उन्हें सुव्यवस्थित नहीं माना जाता।

7. कोट के बटन देखें

यूनियनों और कॉर्पोरेशनों के बीच हुए टकरावों के वीडियो के विश्लेषण दिखाते हैं कि लोगों के कोट के बटन खुले होने की स्थिति में सहमति होने की संभावना सबसे अधिक होती है। छाती पर बाँहें मोड़ने वाले लोग ऐसा तभी करते हैं, जब उनकी जैकेट के बटन बंद होते हैं और वे अधिक नकारात्मक होते हैं। अगर कोई व्यक्ति मीटिंग में अचानक अपनी जैकेट के बटन खोलता है, तो आप यह मान सकते हैं कि उसका दिमाग भी शायद खुल गया है।

सारांश

किसी भी महत्त्वपूर्ण इंटरव्यू या मीटिंग में जाने से पहले पाँच मिनट के लिए शांतिपूर्वक बैठें और मानसिक रूप से अभ्यास करें कि आप यह सब कर रहे हैं और उसे अच्छी तरह कर रहे हैं। जब आपका दिमाग यह सब स्पष्ट रूप से देख लेता है, तो आपका शरीर भी उसे कर पाएगा और अन्य लोगों से आपको मन मुताबिक प्रतिक्रिया मिलेगी।

दफ़्तर में होने वाली शक्ति प्रदर्शन की राजनीति

क्या आप कभी किसी ऐसे इंटरव्यू में गए हैं, जहाँ आप पर कोई हावी हो गया या आगंतुक की कुर्सी पर बैठे हुए आपने असहाय महसूस किया? जहाँ इंटरव्यू लेने वाला आपको इतना बड़ा और रोबीला लगा कि आपने ख़ुद को छोटा और कम महत्त्वपूर्ण पाया? संभव है कि इंटरव्यू लेने वाले ने धूर्तता से अपने दफ़्तर के साजोसामान को इस तरह लगवाया हो कि उसका ओहदा व ताकत बढ़े और ऐसा करके आपका दर्जा कम हो जाए। कुर्सियों के इस्तेमाल और बैठने की व्यवस्था करके इस तरह का वातावरण बनाया जा सकता है।

कुर्सी के इस्तेमाल से दर्जे व शक्ति के आभास को बढ़ाने के लिए तीन तत्व हैं : कुर्सी का आकार और उससे जुड़ी चीज़ें, फ़र्श से कुर्सी की ऊँचाई और दूसरे व्यक्ति के लिहाज़ से कुर्सी की स्थिति।

1. कुर्सी और उससे जुड़ी चीज़ें

कुर्सी के पृष्ठ भाग की ऊँचाई किसी व्यक्ति के दर्जे को उठाती या गिराती है। वह जितनी ऊँची होगी, उस पर बैठने वाले की ताकत व दर्जा भी उतना ही ऊँचा माना जाएगा। राजा–रानी, पोप और अन्य ऊँचे दर्जे के लोगों के सिंहासन या आधिकारिक कुर्सियों की ऊँचाई 8 फीट (2.5 मीटर) या उससे अधिक हो सकती है, जो लोगों की तुलना में उनके ओहदे को दिखाती है; सीनियर एग्ज़ीक्यूटिव की कुर्सी का पृष्ठ भाग ऊँचा होता है, जबकि आगंतुक की कुर्सी का यह हिस्सा निचला होता है। अगर क्वीन या पोप किसी छोटे पियानो स्टूल पर बैठें तो उनकी ताकत क्या रह जाएगी?

स्थिर कुर्सियों की तुलना में घूमने वाली कुर्सियों की शक्ति व दर्जा अधिक होता है, जिससे बैठने वाले को दबाव की स्थिति में हिलने–डुलने में अधिक सुविधा होती है। स्थिर कुर्सियों में हिलने–डुलने की गुंजाइश बहुत कम या न के बराबर होती है। उस पर बैठने वाले की मुद्राएँ गतिविधि की कमी की पूर्ति करती हैं और इससे उस व्यक्ति का रवैया और भावनाएँ उजागर होती हैं। पीछे की ओर होने हो सकने, पहिए व हत्थों वाली कुर्सियों में अधिक शक्ति होती है।

2. कुर्सी की ऊँचाई

ऊँचाई का इस्तेमाल कर शक्ति पाने की बात अध्याय 16 में बताई गई थी, लेकिन इस बात पर गौर करना ज़रूरी है कि अगर आपकी कुर्सी सामने वाले की कुर्सी की तुलना में फ़र्श से अधिक ऊँचाई पर है तो आपका दर्जा बढ़ जाता है। कुछ एडवर्टाइज़िंग प्रोफ़ेशनल ऊँचे पृष्ठ भाग वाली ऐसी कुर्सी पर बैठने के लिए जाने जाते हैं, जिसकी ऊँचाई अधिकतम की गई होती है, जबकि उनके मुलाकाती रक्षात्मक स्थिति में उनके ठीक सामने किसी सोफ़े या कुर्सी पर इतने नीचे बैठे होते हैं कि उनकी नज़रें एग्ज़ीक्यूटिव के डेस्क के स्तर पर होती हैं।

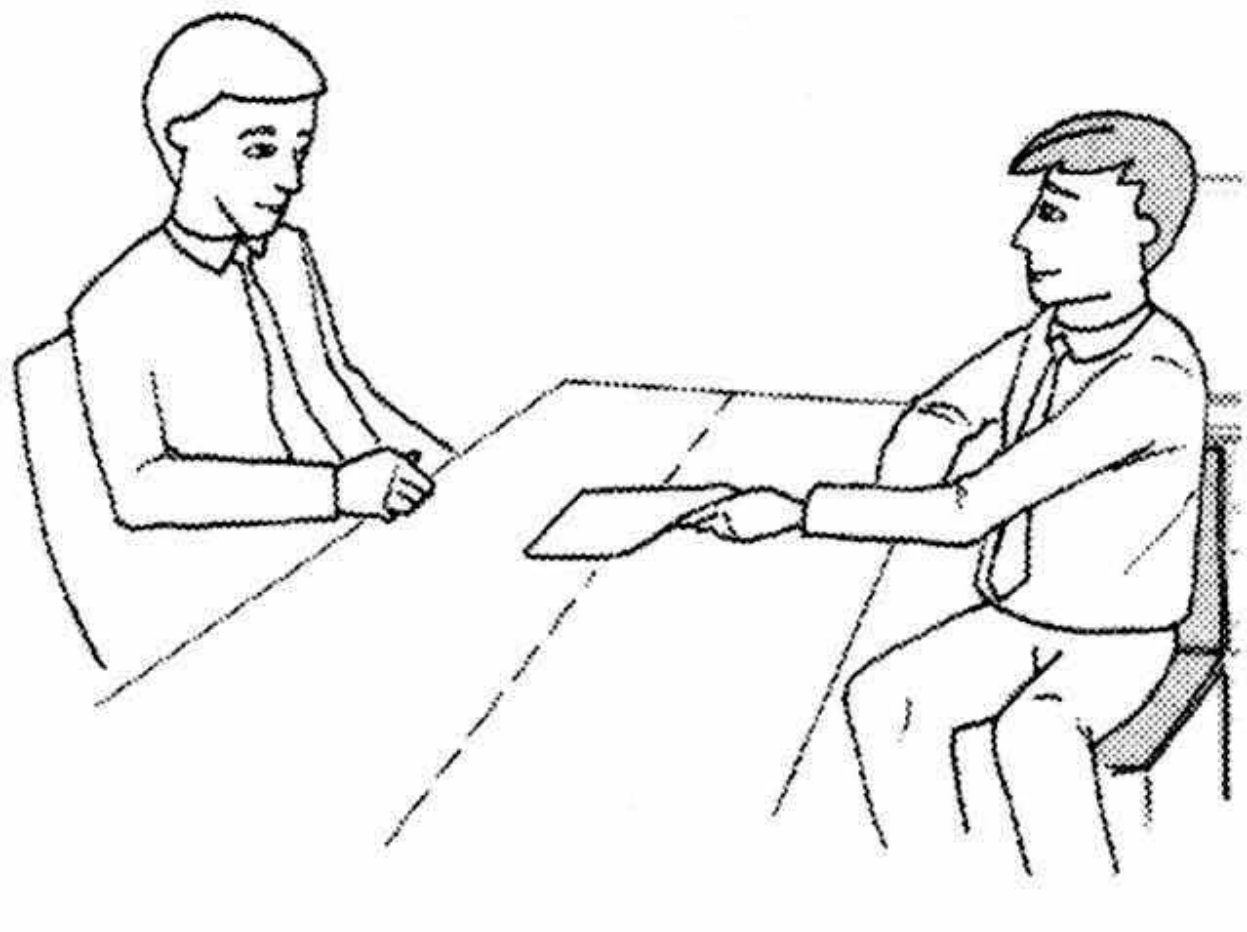
3. कुर्सी की स्थिति

जैसा कि बैठने की व्यवस्था वाले अध्याय में बताया जा चुका है, किसी मुलाकाती पर तब सबसे ज़्यादा ताकत का असर पड़ता है, जब उसकी कुर्सी ठीक सामने प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति में रखी गई हो। आमतौर पर मुलाकाती की कुर्सी एग्ज़ीक्यूटिव के डेस्क से काफ़ी दूर उसके सामाजिक या सार्वजनिक क्षेत्र में रखी जाती है, जिससे मुलाकाती का दर्जा और भी कम हो जाता है।

मेज़ के इलाकों की अदला–बदली कैसे करें

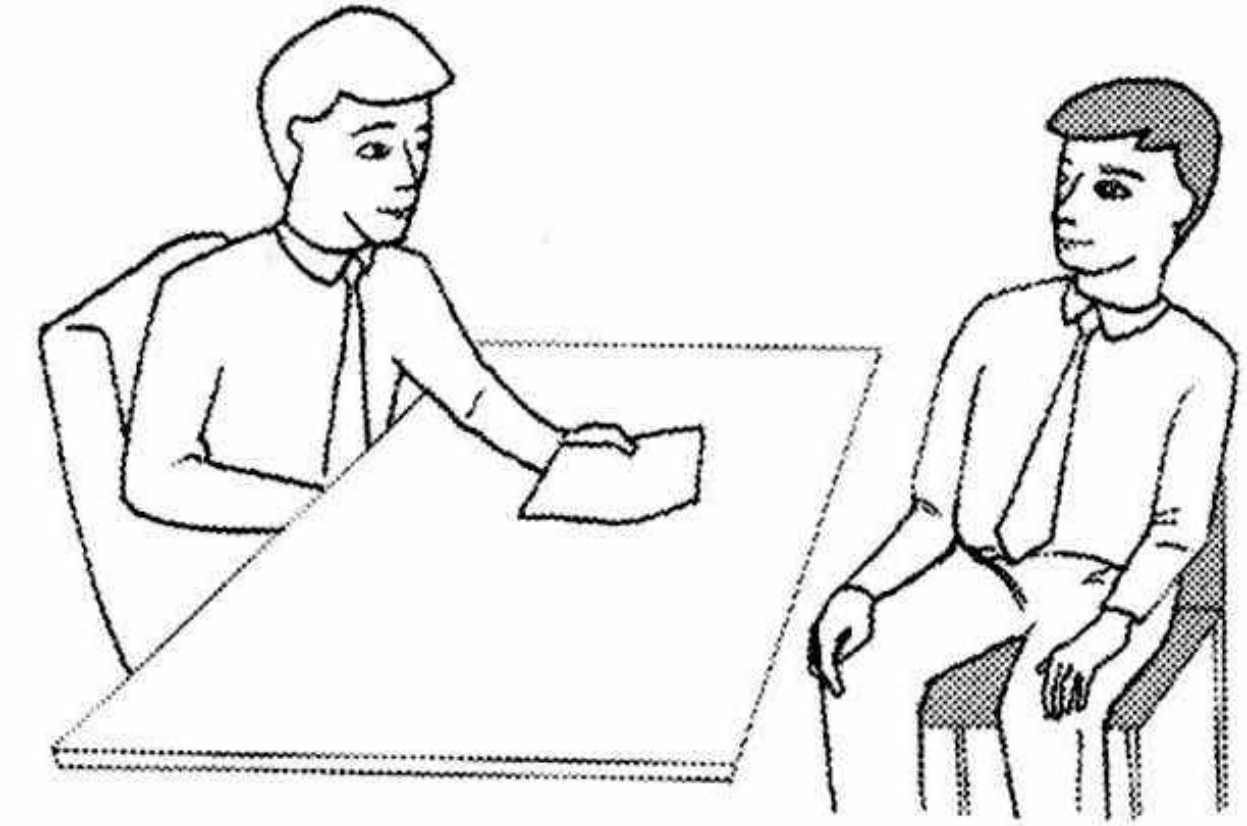
जब दो लोग मेज़ पर सीधे एक–दूसरे के सामने बैठते हैं तो वे अवचेतन तौर पर उसे दो बराबर भागों में बाँट लेते हैं। हर एक उसके आधे हिस्से पर अपना दावा करता है और दूसरे की घुसपैठ को अस्वीकार करता है।

कई बार ऐसा भी हो सकता है कि अपनी बात रखने के लिए कोने पर बैठना मुश्किल हो या फिर अनुचित हो। मान लीजिए कि आपके पास कोई फ़ोल्डर, किताब, कोटेशन या सैम्पल हो, जिसे आयताकार मेज़ के पीछे बैठे व्यक्ति को देना चाहते हैं और आपका मकसद ऐसा करने के लिए सबसे अच्छी स्थिति में आना है। पहले, उस चीज़ को मेज़ पर रखें, वह व्यक्ति उसे लेने के लिए आगे झुकेगा, उसे देखेगा और अपनी ओर रख लेगा या फिर उसे आपके क्षेत्र में वापस कर देगा।

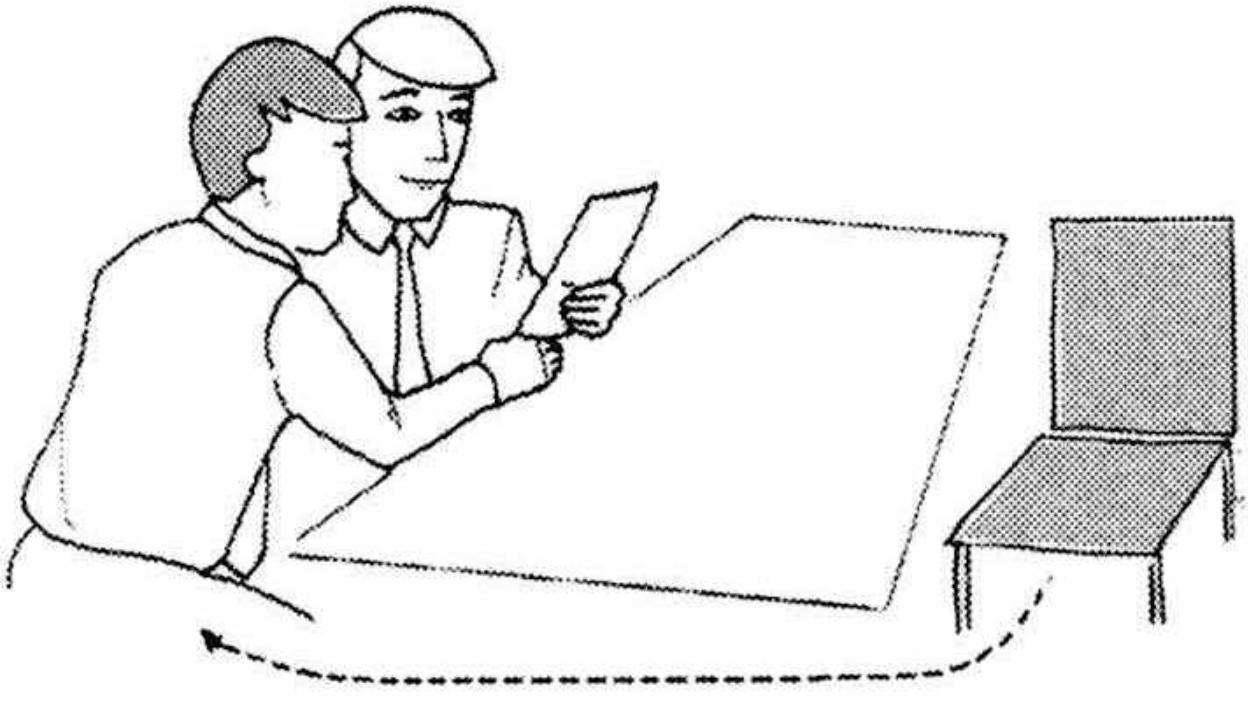


क्षेत्रीय रेखा पर रखा काग़ज़

अगर वह उसे देखने के लिए आगे झुकता है, लेकिन उसे उठाता नहीं, तो आपको अपनी जगह पर बैठकर ही उसे देना होगा, क्योंकि वह व्यक्ति नहीं चाहता कि आप डेस्क पर उसके हिस्से की ओर आएँ। अगर ऐसा होता है, तो अपने शरीर को 45 डिग्री पर रखें। अगर वह उसे अपने हिस्से में ले लेता है, तो ठीक है, वरना ऐसे में आप उसके क्षेत्र में जाने की अनुमति ले सकते हैं और कोने की या आपसी सहयोग की स्थिति में आ सकते हैं।



काग़ज़ को अपने इलाके में करना नॉन वर्बल स्वीकृति का संकेत है



उसके क्षेत्र में प्रवेश करने की नॉन–वर्बल सहमति

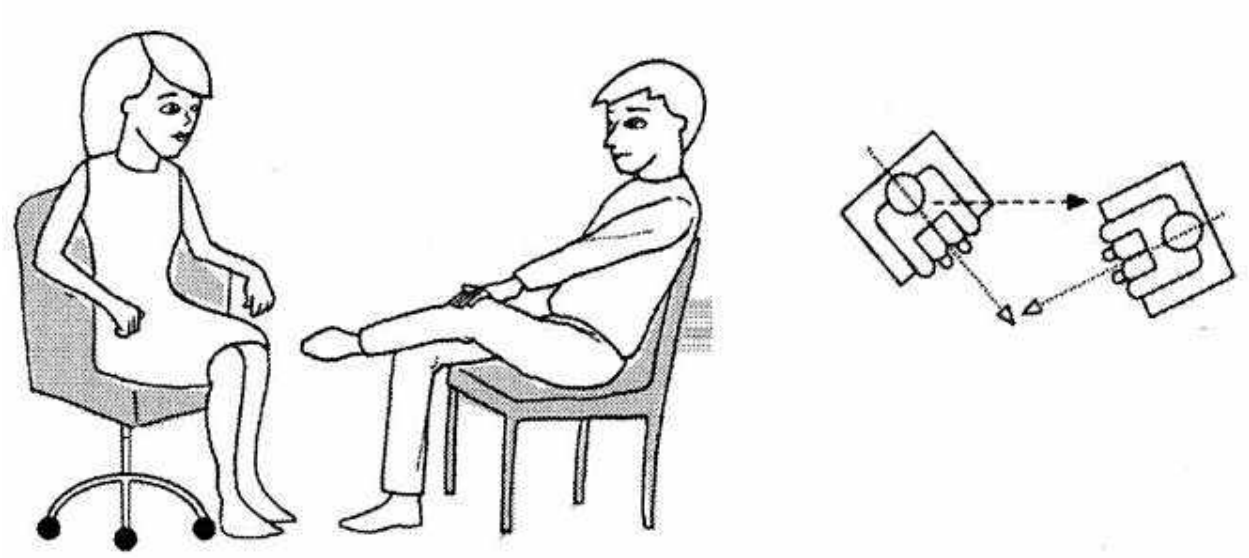
लेकिन अगर वह उसे आपकी ओर धकेलता है, तो अपनी तरफ़ ही रहें। दूसरे इंसान के क्षेत्र में तब तक न घुसें, जब तक कि आपको बोलकर या बिना बोले ऐसा करने की अनुमति न मिलें, वरना आप उन्हें और भी दूर कर सकते हैं।

बैठकर शरीर से संकेत करना

इस स्थिति को देखें : आप सुपरवाइज़र हैं और अपने उस मातहत कर्मचारी को सलाह–मशविरा देने वाले हैं, जिसका प्रदर्शन अच्छा नहीं रहा है। आपको लगता है कि शायद सीधे जवाब पाने के लिए उससे सवाल करने पड़े, जिससे वह दबाव में आ सकता है। कभी–कभार आपको उसके साथ करुणा दिखानी पड़ेगी और उसके विचारों या कार्य से सहमति भी व्यक्त करनी होगी।

यदि इन चित्रों के मामले में इंटरव्यू और सवाल पूछने की तकनीकों की बात छोड़ दी जाए तो इन बिंदुओं पर विचार करें : (1) परामर्श आपके ऑफ़िस में हो; (2) मातहत कर्मचारी स्थिर पैरों व बिना हत्थे वाली कुर्सी पर बैठा हो, ताकि वह शारीरिक हावभाव और अवस्थाओं का इस्तेमाल कर सके, जिससे आप उसके रवैये को समझ पाएँगे; (3) आप घूमने वाली, हत्थे वाली कुर्सी पर बैठे हों, ताकि आप अपनी मुद्राओं पर काबू पा सकें और हिल–डुल सकें।

आप तीन तरह की प्रमुख कोणीय अवस्थाएँ अपना सकते हैं। जैसा कि खड़े रहने की त्रिकोणीय स्थिति में होता है, 45 डिग्री पर बैठने से मीटिंग अनौपचारिक व तनावमुक्त लगती है और काउंसलिंग के लिए यह अच्छी स्थिति है।

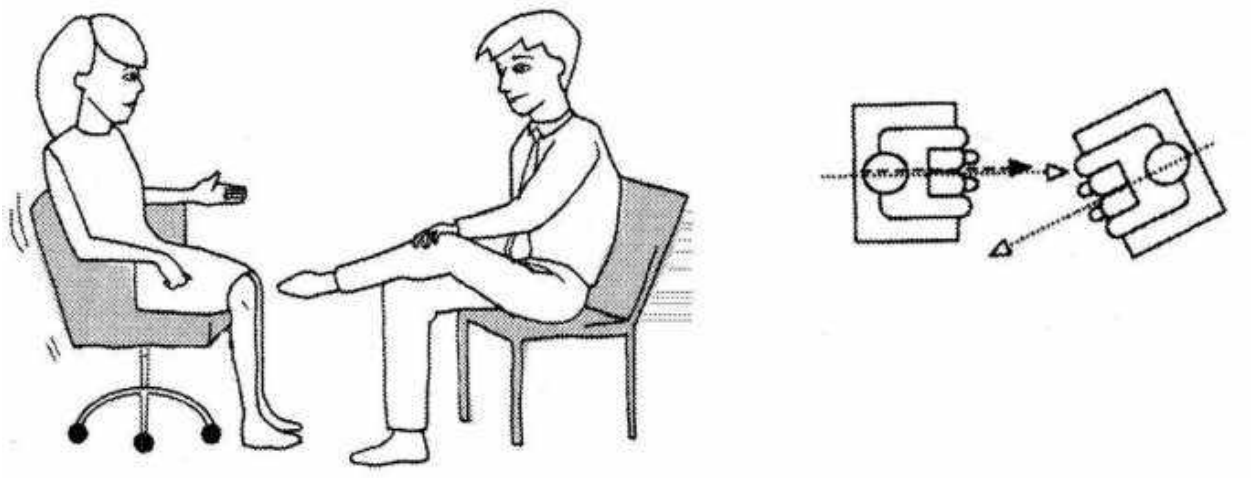


45 डिग्री के कोण से शुरुआत करने पर माहौल राहत भरा रहता है

ऐसे बैठने पर आप अपने अधीनस्थ कर्मचारी की गतिविधियों व मुद्राओं को प्रतिबिम्बित कर उसके साथ अपनी नॉन –वर्बल या मूक सहमति जता सकते हैं। जैसा कि खड़े होने पर होता है, लोगों के शरीर त्रिकोण बनाने के लिए तीसरे बिंदु की ओर मुड़े होते हैं, जो सहमति प्रदर्शित

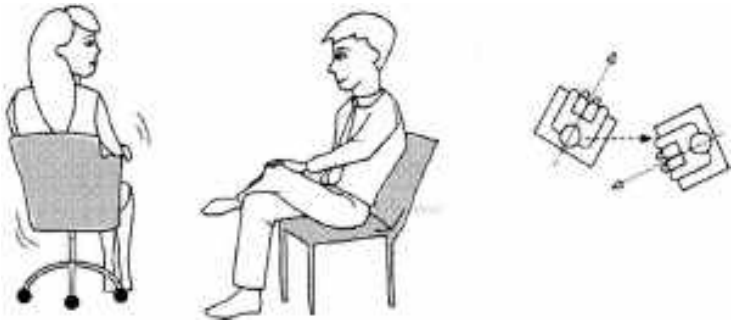
करता है।

अपनी कुर्सी को मोड़कर अपने शरीर को सीधे उस इंसान की ओर करके आप बिना बोले उस व्यक्ति को बताते हैं कि आप सीधे सवालों के सीधे–सीधे जवाब चाहते हैं।



शरीर को व्यक्ति की ओर सामने करने से गंभीरता बनी रहती है

जब आप अपने शरीर को दूसरे व्यक्ति से 45 डिग्री दूर रखते हैं तो आप इंटरव्यू से दबाव को हटा देते हैं। यह सबसे अच्छी स्थिति है, जिसमें आप कुछ नाजुक या झेंप भरे सवाल कर सकते हैं और सामने वाले इंसान को बिना दबाव में डाले उसे प्रोत्साहित करते हैं कि वह अधिक खुलेपन के साथ आपके प्रश्नों के उत्तर दे।



45 डिग्री की दूरी की स्थिति

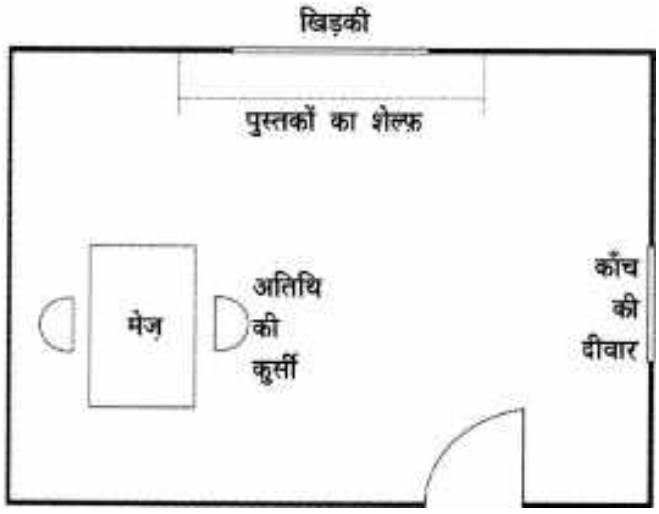
कार्यालय की पुनर्व्यवस्था करना

इस पुस्तक को पढ़ते हुए अब आप जान चुके होंगे कि आपको अपने कार्यालय को कैसे व्यवस्थित करना चाहिए कि उसका वातावरण अधिक शक्ति, प्रभाव या नियंत्रणयुक्त रहे या फिर वह राहत भरा, दोस्ताना व अनौपचारिक हो। अब प्रस्तुत है एक केस स्टडी, जिसमें बताया गया है कि हमने कैसे किसी के कार्यालय की व्यवस्था में बदलाव करके उसकी व्यक्तिगत (मैनेजर/कर्मचारी) संबंधों से जुड़ी समस्याओं का हल करने में मदद की।

जॉन एक बड़ी फ़ायनेंस कंपनी में काम करता था। उसकी पदोन्नति करके उसे मैनेजर बनाकर नया ऑफ़िस दिया गया। कुछ महीने बाद जॉन ने पाया कि बाकी कर्मचारी उससे संपर्क रखना पसंद नहीं करते थे और उनका रिश्ता अक्सर तनाव भरा रहता था, ख़ासकर जब वे उसके ऑफ़िस में होते थे।

इस अभ्यास के लिए हम जॉन के प्रबंधन कौशल पर ध्यान न देकर समस्या के नॉन–वर्बल आयामों पर ज़्यादा गौर करेंगे। जॉन के ऑफ़िस में हमने जो कुछ देखा और हमारे द्वारा निकाले गए निष्कर्ष का सार इस प्रकार है :

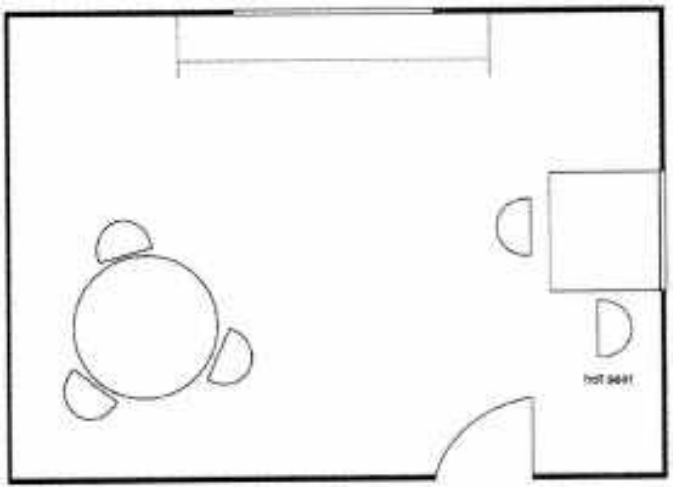
1. आगंतुक की कुर्सी जॉन के ठीक सामने प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति में रखी हुई थी।
2. एक खिड़की और काँच की पारदर्शी दीवार, जिससे जॉन बाहर देख सकता था और बाकी लोग भी उसे देख सकते थे, को छोड़कर ऑफ़िस की दीवारें ठोस पैनल्स से बनी थीं। जॉन के दिखने से उसका दर्जा कम होता था और आगंतुक की कुर्सी पर बैठने वाले उसके अधीनस्थ कर्मचारी का दर्जा बढ़ सकता था, क्योंकि अन्य कर्मचारी ठीक उसके पीछे काम कर रहे होते थे और इस प्रकार, उस कर्मचारी की मेज़ की तरफ़ होते थे।
3. जॉन की डेस्क के आगे का हिस्सा ठोस था, जो उसके शरीर के निचले हिस्से को छिपाता था, जिससे उसके मातहत कर्मचारी उस हिस्से की मुद्राओं को नहीं देख पाते थे और नहीं जान पाते थे कि वह कैसा महसूस कर रहा है।
4. आगंतुक की कुर्सी इस प्रकार रखी गई थी कि उसकी पीठ खुले दरवाज़े की ओर हो।
5. जब भी कोई मातहत उसके ऑफ़िस में होता था, जॉन अक्सर कैटापल्ट की मुद्रा में या कुर्सी के हत्थे पर टाँगें रखकर बैठता था या दोनों मुद्राओं को अपनाता था।
6. जॉन की घूमने वाली कुर्सी पर पहिए व हत्थे लगे थे और उसकी पीठ ऊँची थी। मुलाकाती की कुर्सी सामान्य निचली ऊँचाई की थी, जिसके पाये स्थिर थे और उस पर हत्थे भी नहीं थे।



जॉन का शुरूआती ऑफ़िस

इस्तेमाल करने वाले की सुविधा के लिहाज़ से और नॉन–वर्बल दृष्टिकोण से जॉन का ऑफ़िस बहुत बुरी स्थिति में था। उसमें प्रवेश करने वाले को वह मैत्रीपूर्ण नहीं लगता था। जॉन की प्रबंधन शैली को अधिक मित्रतापूर्ण बनाने के लिए और प्रोत्साहित करने के लिए निम्न व्यवस्थाएँ फिर से की गई:

1. जॉन के डेस्क को काँच की दीवार के सामने रख दिया गया, जिससे उसका ऑफ़िस अधिक बड़ा लगने लगा और अंदर आने वाला अब उसे देख सकता था। इस प्रकार, अंदर आने वाले लोगों का स्वागत मेज़ के बजाय जॉन स्वयं करता था।
2. 'हॉट सीट' को कोने पर रखा गया, जिससे बातचीत में अधिक खुलापन आ सकता था और कोना कर्मचारियों द्वारा असुरक्षित महसूस किए जाने पर एक आंशिक बाधा का काम कर सकता था।
3. काँच की दीवार पर मिरर फ़िनिश किया गया, ताकि जॉन तो बाहर देख सके, लेकिन अन्य लोग अंदर न देख सकें। इस प्रकार जॉन का क्षेत्र सुरक्षित हो गया और उसके दफ़्तर के अंदर एक अधिक अंतरंग वातावरण बन गया।



बदलाव के बाद का ऑफ़िस

4. ऑफ़िस के दूसरे सिरे पर एक गोल मेज़ रखी गई और उसके चारों ओर घूमने वाली कुर्सियाँ लगाई गई, ताकि वहाँ पर अनौपचारिक बैठकें हो सकें।
5. पहले जॉन के मेज़ की ऊपर की आधी जगह आगंतुक की होती थी, लेकिन उसमें बदलाव करने के बाद अब पूरे भाग पर जॉन का अधिकार था।
6. जॉन ने खुलेपन की स्थितियाँ अपनाने का अभ्यास किया, उसने सूक्ष्म स्टीपल मुद्राएँ अपनाई और अन्य लोगों से बातचीत करते हुए जानबूझकर अपनी हथेलियों का इस्तेमाल शुरू किया।

नतीजतन मैनेजर/कर्मचारियों के संबंधों में उल्लेखनीय रूप से सुधार हुआ और कुछ

लोगों ने जॉन को मस्त और तनावमुक्त व्यक्ति बताया।

आपका दर्जा, शक्ति और अन्य लोगों के साथ अपनी प्रभावशीलता बढ़ाने के लिए आपको अपने दफ़्तर या घर में नॉन–वर्बल आयामों पर थोड़ा ध्यान देना होगा। दुर्भाग्यवश, अधिकतर एग्ज़ीक्यूटिव्स के दफ़्तर ऐसे ही डिज़ाइन किए जाते हैं, क्योंकि यह काम ऑफ़िस डिज़ाइनरों द्वारा किया जाता है, न कि उन लोगों द्वारा जिन्हें लोगों के आपसी व्यवहार की जानकारी होती है। नकारात्मक नॉन–वर्बल संकेतों पर अक्सर बहुत कम विचार किया जाता है, जो अनजाने में लोगों तक पहुँच जाते हैं।

अपने कार्यस्थल के डिज़ाइन को समझें और दी गई जानकारी का इस्तेमाल सकारात्मक परिवर्तन करने में करें।

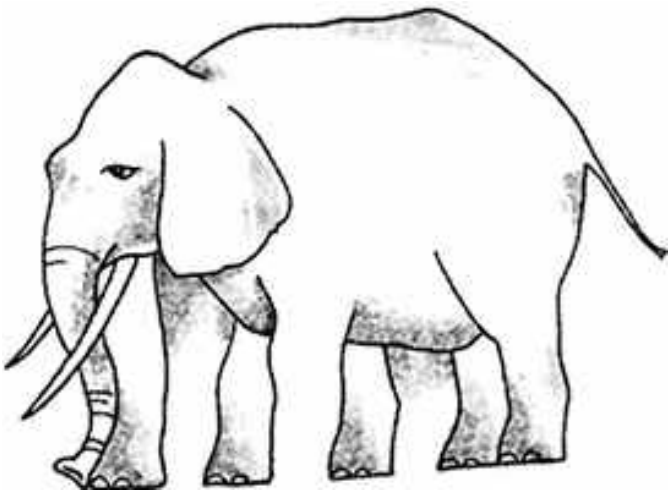
सारांश

शक्ति के खेल और कार्यालय की राजनीति को आप समझ सकते हैं और पहले से अपनी योजना बन सकते हैं।

ऐडम नहीं जानता था कि पश्चिमी संस्कृति में चॉकलेटी रंग का सूट पहने पुरुषों को महिलाएँ पसंद नहीं करतीं और छोटी सी दाढ़ी भले ही फैशन में क्यों न हो, शैतान से जुड़े होने के कारण अनजाने ही वह बूढ़े लोगों में प्रतिरोध उत्पन्न करती है। कान के बूंदे और ज़रूरत से ज़्यादा भरे ब्रीफ़केस ऐसे लोगों द्वारा इंटरव्यू में ले जाए जाते हैं, जिन्हें नॉन–वर्बल बातों की समझ नहीं होती।

अध्याय 19

अपनी जानकारी का मूल्यांकन करें



सरसरी तौर पर इस चित्र को देखने पर आपको एक हाथी दिखाई देगा। इसे काफ़ी नज़दीक से देखने पर आप जानेंगे कि जो जैसा दिखता है, वह वास्तव में वैसा नहीं होता। जब अधिकतर लोग अन्य लोगों को देखते हैं, तो वे उस व्यक्ति को तो देखते हैं, लेकिन उन विस्तृत बातों को नहीं देख पाते, जो बाद में बताए जाने पर दिखाई देती हैं। बॉडी लैंग्वेज के साथ यही होता है। शारीरिक हावभाव के माध्यम से संचार लाखों सालों से चला आ रहा है, लेकिन बीसवीं सदी के अंत में इसे वैज्ञानिक ढंग से पढ़ा जाने लगा। दुनियाभर में लोग बॉडी लैंग्वेज को आख़िरकार 'समझ' रहे हैं और अब यह औपचारिक शिक्षा और बिज़नेस ट्रेनिंग का हिस्सा बन गई है।

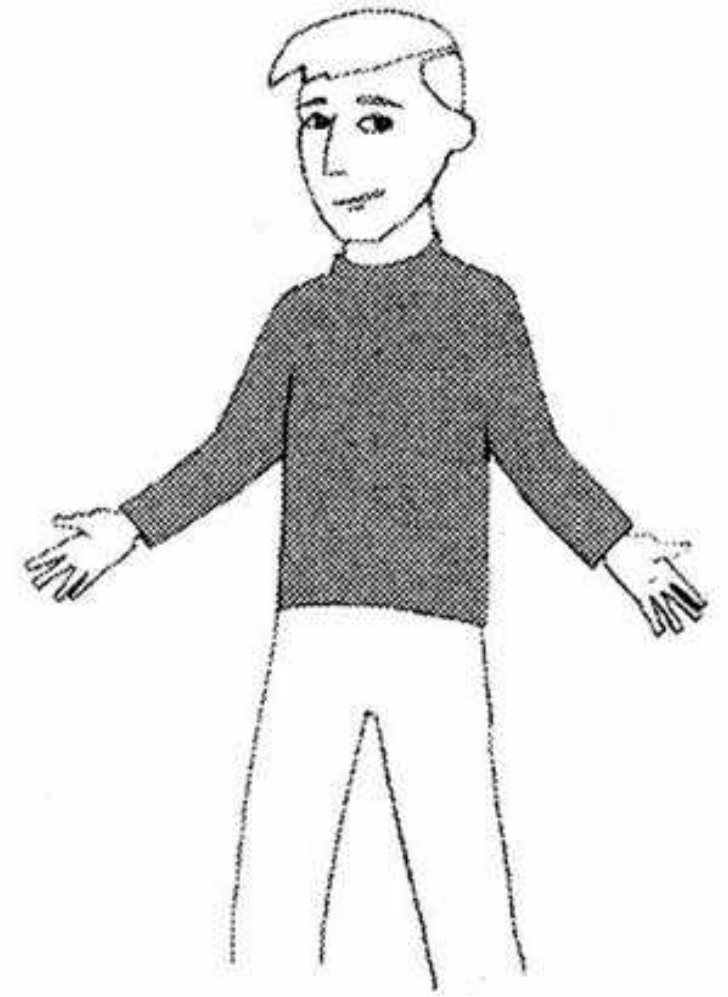
यह अंतिम अध्याय सामाजिक व व्यावसायिक परिदृश्यों पर केंद्रित है और ये आपको अवसर देगा कि अब आप कितनी अच्छी तरह से शारीरिक संकेतों को पढ़ व समझ सकते हैं। नोट्स पढ़ने से पहले हर तस्वीर के क्रम को ध्यान से समझें और देखें कि इस किताब में आपके द्वारा पढ़े गए कितने शारीरिक संकेतों को आप समझ सकते हैं। खोजे गए हर प्रमुख संकेत के लिए स्वयं को एक अंक दें और अंत में आप पूरा मूल्याँकन देख पाएँगे। आपको हैरानी होगी कि आपकी 'परसेप्टिवनेस' यानी अनुभूति–क्षमता कितनी बेहतर हो गई है। यह ध्यान में रखें कि यहाँ हम स्थिर मुद्राओं का विश्लेषण कर रहे हैं, इसलिए बेहतर होगा कि आप मुद्रा–समूहों को उनके संदर्भ में समझें और सांस्कृतिक अंतर पर भी ज़रूर गौर करें।

आप कितनी अच्छी तरह निहित अर्थ निकाल सकते हैं?

1. इस चित्र में कौन से तीन प्रमुख संकेत हैं?

उत्तर .....

यह खुलेपन के समूह का एक अच्छा उदाहरण है। हथेलियाँ समर्पण की मुद्रा में पूरी तरह से खुली हुई हैं और मुद्रा को अधिक प्रभावी बनाने व अनाक्रामकता दिखाने के लिए उँगलियाँ फैली हुई हैं। व्यक्ति का पूरा शरीर सामने है, जिससे पता लगता है कि कुछ भी छिपाया नहीं जा रहा है। यह व्यक्ति खुला, न धमकाने वाला रवैया व्यक्त कर रहा है।

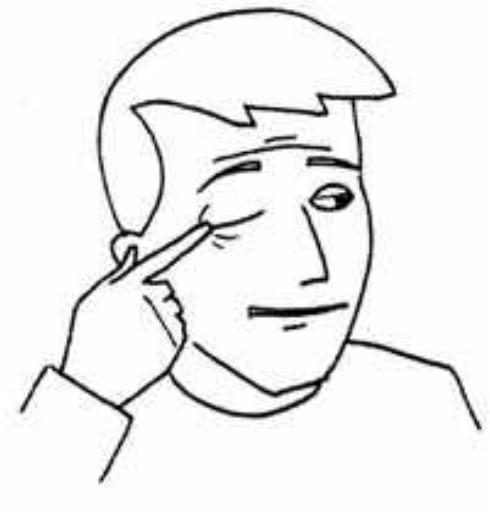


2. पाँच प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

यह धोखाधड़ी से जुड़ा एक जाना–पहचाना मुद्रा समूह है। अपनी आँखें मसलता हुआ यह व्यक्ति कहीं और देख रहा है और उसकी आँखें अविश्वास की स्थिति में उठी हुई हैं। उसका सिर दूसरी ओर है और थोड़ा झुका हुआ है, जो कि नकारात्मक रवैया दिखा रहा है। भिंचे होंठों की उसकी

मुस्कुराहट कपटपूर्ण है।



3. तीन प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

मुद्राओं की असंगतता यहाँ स्पष्ट है। कमरे से गुज़रता यह व्यक्ति आत्मविश्वास से हँसने का दिखावा कर रहा है, लेकिन उसका हाथ घड़ी ठीक करने के लिए उसके शरीर के दूसरी ओर है और बाँह से आंशिक बाधा बना रहा है। उसकी मुस्कुराहट दरअसल डरी हुई है। इससे पता चलता है कि ख़ुद को और अपने माहौल को लेकर वह अनिश्चित है।

4. पाँच प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....
यह महिला जिस व्यक्ति को देख रही है, उसे नापसंद करती है। उसने अपने सिर और शरीर को उसकी ओर नहीं किया है और साथ ही सिर हल्के से झुकाकर (नापसंद करना) उसे तिरछी निगाहों से देख रही है, उसकी भौंहें नीचे की ओर (गुस्सा) हैं, बाँहें मुड़ी हुई (रक्षात्मक मुद्रा) हैं और उसके मुँह के छोर नीचे की ओर हैं।

5. चार प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....
प्रभुत्व, श्रेष्ठता और क्षेत्रीयता यहाँ बहुत स्पष्ट हैं। कैटापल्ट एक श्रेष्ठतर 'सब कुछ जानने' का रवैया दिखा रहा है और डेस्क पर रखे पाँव उस क्षेत्रीय दावे को जता रहे हैं। अपने अहं को अधिक उजागर करने के लिए उच्च दर्जे की पहिए लगी हत्थेदार कुर्सी है। वह रक्षात्मक/ प्रतिस्पर्धात्मक स्थिति में बैठा है।

6. तीन प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

बच्चे द्वारा कूल्हों पर हाथ रखने का मकसद ख़ुद को बड़ा और धमकी भरा दिखाना है। उभरी हुई ठुड्डी अवज्ञा दिखा रही है। हमला करने से पहले जैसे जानवर दाँत दिखाते हुए मुँह खोलते हैं, बच्चा भी ठीक वैसा ही कर रहा है।

7. पाँच प्रमुख संकेत कौन से हैं

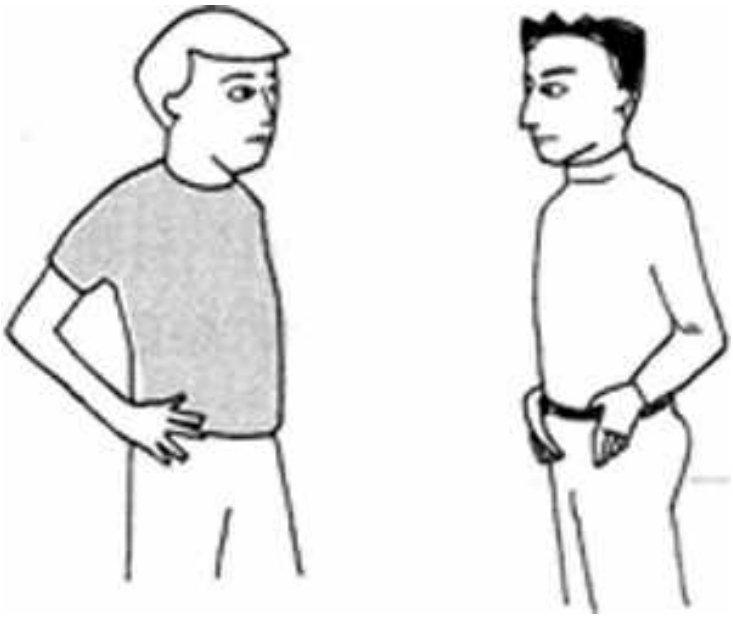
उत्तर .....

सभी संकतों को एक शब्द में समेटा जा सकता है और वह है, नकारात्मक। फ़ोल्डर का इस्तेमाल अवरोध की तरह किया जा रहा है और हताशा या रक्षात्मक रवैये के कारण बाँहें व टाँगें मुड़ी हुई हैं। कोट के बटन बंद हैं और धूप के चश्मे से आँखों व पुतलियों के संकेत नहीं देखे जा सकते। यह ध्यान में रखते हुए कि लोग किसी से मिलने के शुरुआती चार मिनट में अपनी 90 प्रतिशत राय बना लेते हैं, यह असंभव लगता है कि यह व्यक्ति किसी पर अपनी पहली अच्छी छाप छोड़ सकता है।

8. छह प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

दोनों व्यक्ति आक्रामक और तत्परता की मुद्राएँ अपना रहे हैं। बाई ओर वाला व्यक्ति कूल्हों पर हाथ रखने व दाई ओर वाला बेल्ट में अँगूठे ठूँसने की मुद्रा का इस्तेमाल कर रहा है। दाई ओर वाले व्यक्ति के मुकाबले बाई ओर वाला व्यक्ति कम आक्रामक है, क्योंकि वह पीछे की ओर झुक रहा है और उसका शरीर दाई ओर वाले व्यक्ति से दूर है। दाएँ खड़े व्यक्ति ने अपने शरीर को सीधे सामने कर और बिल्कुल तनकर खड़े होकर दूसरे पर हावी होने वाली मुद्रा अपनाई है। उसका चेहरा भी उसके शारीरिक हावभाव के अनुरूप है और उसका मुँह नीचे की ओर झुका है।



9. तेरह प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

बाएँ बैठा पुरुष अपनी कुर्सी पर टाँगें फैलाकर उल्टा बैठा है, जो बातचीत को नियंत्रित करने या दाई ओर बैठे व्यक्ति पर प्रभुत्व जमाने के लिए है। उसने अपने शरीर को दाई ओर बैठे व्यक्ति की ओर किया हुआ है। उसकी उंगलियाँ कसी हुई हैं व कुर्सी के नीचे पाँव भी आपस में बँधे हैं, जिससे हताशा भरा रवैया व्यक्त हो रहा है, यानी संभवत: उसे अपनी बात समझाने में मुश्किल हो रही है। बीचोंबीच बैठा इंसान बाकी दो से श्रेष्ठतर महसूस कर रहा है, क्योंकि वह कैटापल्ट का इस्तेमाल कर रहा है। उसकी टाँगें चार की मुद्रा यानी फ़िगर फ़ोर में हैं, जो संकेत दे रही हैं कि वह प्रतिस्पर्धात्मक या विवादप्रिय है। उसकी कुर्सी ऊँची है, जो घूमती है, पीछे की ओर होती है और उस पर पहिए व हत्थे हैं। दाई ओर बैठा व्यक्ति कम ऊँची कुर्सी पर बैठा है, उस पर पहिए नहीं है

और न ही अन्य कोई अतिरिक्त चीज़ें हैं। उसकी बाँहें और टाँगें कसकर बँधी (रक्षात्मक) हैं और उसका सिर नीचे (प्रतिकूल) है, शरीर किसी अन्य दिशा में है (दिलचस्पी न होना), जिससे संकेत मिल रहा है कि बातें उसे पसंद नहीं आ रही हैं।

10. चौदह प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

महिला प्रणय–निवेदन की मुद्राएँ प्रदर्शित कर रही है। उसका एक पैर आगे की ओर है और वह दूर बाएँ खड़े पुरुष की ओर मुड़ा (दिलचस्पी) है, हाथ कूल्हे पर है व अँगूठा बेल्ट में ठूँसा है (दृढ़ता, तत्परता), कलाई सामने दिख रही है (यौनाकर्षक) और वह सिगरेट के धुएँ को ऊपर की ओर उड़ा रही (आत्मविश्वासी, सकारात्मक) है। वह दूर बाई ओर खड़े व्यक्ति को तिरछी निगाहों से देख रही है और वह अपनी टाई ठीक (सँवरकर) करके और अपने पैर को उसकी ओर करके अपनी प्रतिक्रिया दे रहा है। उसका सिर सीधा (दिलचस्पी) है। बीच में खड़ा व्यक्ति अपने दाएँ खड़े व्यक्ति से प्रभावित नहीं दिख रहा और उसका शरीर भी उससे दूर है, और वह उसे आक्रामक तिरछी नज़रों से देख रहा है। उसकी हथेलियाँ दिखाई नहीं दे रहीं और वह सिगरेट के धुएँ को नीचे की ओर उड़ा रहा (नकारात्मक) है। वह दीवार पर टिका हुआ है (क्षेत्रीय आक्रामकता)।

11. बारह प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

बाई ओर बैठा व्यक्ति श्रेष्ठता से जुड़ी मुद्राएँ अपना रहा है और अपने सामने बैठे व्यक्ति के प्रति उसका रवैया अहंकार भरा है। वह उसे अपनी दृष्टि से हटाने के लिए आँखों के संकेतों का इस्तेमाल कर रहा है और उसका सिर थोड़ा पीछे झुका है, जिससे वह उसे नीची निगाहों से देख रहा है। रक्षात्मक रवैया भी स्पष्ट है, क्योंकि उसके घुटने बहुत कसकर एक साथ चिपके हैं और गिलास को दोनों हाथों से पकड़कर उसने एक अवरोध बना लिया है। दोनों व्यक्तियों ने तीसरे

व्यक्ति को शामिल करने के लिए त्रिकोण नहीं बनाया है, इसलिए वह बातचीत से बाहर है। वह अलग–थलग लगता है, जो कि वेस्टकोट में उसके अँगूठे डालने की मुद्रा (श्रेष्ठता), कुर्सी पर पीछे टिकने, और क्रॉच प्रदर्शन (पौरुष) से स्पष्ट हो रहा है। दाई ओर बैठा व्यक्ति सुनते–सुनते ऊब गया है और उसने स्टार्टर्स पोज़ीशन (जाने की तत्परता) अपना ली है, उसके पैर व शरीर नज़दीकी दरवाज़े की ओर हैं। उसकी भौंहें और मुँह के किनारे नीचे की ओर हैं और उसका सिर भी थोड़ा नीचे है, जिससे उसकी असहमति का पता चलता है।

12. कौन से ग्यारह प्रमुख संकेत हैं?

उत्तर .....

बाई व दाई ओर खड़े व्यक्तियों द्वारा क्लोज्ड बॉडी पोज़ीशन्स (बंद मुद्राएँ) अपनाई गई हैं। बीच में खड़े व्यक्ति का रवैया श्रेष्ठता तथा व्यंग्य से भरा है और ऊपरी कोट को पकड़ने की मुद्रा के साथ–साथ वह अपने बाएँ खड़े व्यक्ति की ओर अँगूठे से इशारा (उपहास) कर रहा है। दाई ओर खड़े व्यक्ति ने टाँगे मोड़कर, अपनी बाँह के ऊपरी हिस्से को आक्रामक तरीके से पकड़कर (आत्मसंयम) और तिरछी निगाहों से देखते हुए रक्षात्मक प्रतिक्रिया दी है। इस चित्र के बाएँ ओर खड़ा व्यक्ति भी बीच वाले व्यक्ति के रवैये से प्रभावित नहीं दिखता। उसने अपनी टाँगें मोड़ ली हैं (रक्षात्मक), हथेली को जेब में डाल लिया (भाग लेने की अनिच्छा) है और वह गर्दन में दर्द की मुद्रा को अपनाते हुए फ़र्श की ओर देख रहा है।

13. बारह प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

यह चित्र तनाव भरे माहौल को दिखा रहा है। तीनों व्यक्ति एक–दूसरे से ज़्यादा से ज़्यादा दूरी बनाए रखने के लिए अपनी कुर्सी पर पीछे टिककर बैठे हैं। दाई ओर वाला व्यक्ति शायद अपने नकारात्मक मुद्रा समूह से समस्या खड़ी कर रहा है। बात करते हुए वह नाक को छू रहा है (कपट) और उसकी, दाई बाँह शरीर पर आंशिक अवरोध (रक्षात्मक) बना रही है अन्य लोगों के विचारों के प्रति उसका कोई सरोकार न होना कुर्सी के हत्थे पर पाँव रखने की मुद्रा, क्रॉच प्रदर्शन और शरीर अन्य लोगों से दूर होने से स्पष्ट हो रहा है। बाई ओर बैठे व्यक्ति को दाई ओर बैठे व्यक्ति की बातें पसंद नहीं आ रही हैं और वह रोएँ चुनने (असहमति) की मुद्रा अपना रहा है, उसकी टाँगें मुड़ी हुई (रक्षात्मक) हैं और किसी अन्य दिशा की ओर हैं। बीच में बैठा व्यक्ति कुछ कहना चाहता है, लेकिन अपनी राय को दबाए हुए है, जो कुर्सी के हत्थे को पकड़ने और जकड़े हुए टखनों की उसकी संयमित करने की मुद्राओं से प्रदर्शित हो रहा है। अपना शरीर दाई ओर बैठे व्यक्ति की दिशा में करके वह उसे मूक चुनौती दे रहा है।

14. कौन से प्रमुख आठ संकेत हैं?

उत्तर .....

इस दृश्य में बाई ओर बैठा पुरुष और दाई ओर बैठी महिला एक–दूसरे की मुद्राओं को प्रतिबिम्बित कर रहे हैं और उन्होंने काउच पर एक बुकऐंड (किताबों की कतार को सहारा देने वाला सहारा) बना लिया है। वे दोनों एक–दूसरे में गहरी दिलचस्पी ले रहे हैं और उन्होंने अपने हाथों को इस तरह से रखा है कि उनकी कलाइयाँ सामने दिख रही हैं, दोनों की मुड़ी हुई टाँगें एक–दूसरे की ओर हैं। बीच में बैठे पुरुष के चेहरे पर भिंचे हुए होंठों की मुस्कुराहट है और वह साथ बैठे पुरुष की बात में दिलचस्पी लेने का दिखावा कर रहा है, लेकिन उसके चेहरे के भाव तथा शारीरिक मुद्राएँ कुछ और कह रही हैं। उसका सिर झुका (नापसंदगी) है, उसके मुँह के किनारे व भौंहें नीचे की ओर (गुस्सा) हैं और वह उस पुरुष को तिरछी निगाहों से देख रहा है। उसकी बाँहें व टाँगें कसकर बँधी हुई (रक्षात्मक) हैं। ये सब मुद्राएँ संकेत दे रही हैं कि उसका रवैया बहुत नकारात्मक है।

15. पंद्रह कौन से प्रमुख संकेत हैं

उत्तर .....

बाई ओर बैठा व्यक्ति खुली हथेलियों, आगे की ओर बढ़े पैर, उठे हुआ सिर, कोट के खुले बटन, खुली बाँहों व टाँगों, आगे की ओर झुकने और मुस्कुराहट व्यक्त करने के अपने मुद्रा समूह से खुलापन व ईमानदारी प्रदर्शित कर रहा है। लेकिन बदकिस्मती से उसकी बात अन्य लोगों तक नहीं पहुँच पा रही है। महिला अपनी कुर्सी पर टिककर बैठी है, उसकी टाँगें बँधी हुई (रक्षात्मक) हैं, उसने बाँह से आंशिक अवरोध बनाया हुआ (रक्षात्मक) है, उसकी मुट्ठी बँधी (तनाव) है, सिर झुका है और वह आलोचनात्मक मूल्याँकन मुद्रा (हाथ को चेहरे पर ले जाना) अपना रही है। बीच में पुरुष ने उठा हुआ स्टीपल बनाया है, जो बता रहा है कि वह स्वयं को आत्मविश्वासी या आत्मतुष्ट मान रहा है और उसकी फ़िगर फ़ोर की स्थिति बता रही है कि उसका रवैया प्रतिस्पर्धात्मक या विवादप्रिय है। हम मान सकते हैं कि उसका समूचा रवैया नकारात्मक है, क्योंकि वह टिककर बैठा है और उसका सिर भी नीचे की ओर झुका है।

16. ए. नौ कौन से प्रमुख संकेत हैं?

दिए गए तीन दृश्यों में रक्षा, आक्रामकता और प्रणय–निवेदन के मुद्रा समूह दिखाए गए हैं।
उत्तर .....

बातचीत की शुरुआत

पहले दृश्य में तीनों की बाँहें मुड़ी हुई हैं, दो की टाँगें मुड़ी हुई (रक्षात्मक) हैं और सभी के शरीर एक–दूसरे से दूर हैं, जिससे लग रहा है कि वे तीनों शायद पहली बार मिल रहे हैं। दाई ओर खड़ा पुरुष साथ खड़ी महिला में दिलचस्पी लेता लग रहा है, क्योंकि उसका दायाँ पैर महिला की ओर है और वह उसे तिरछी नज़रों से देख रहा है। उठी हुई भौंहों (दिलचस्पी) व मुस्कुराहट के साथ वह अपने शरीर के ऊपरी हिस्से को उसकी ओर झुका रहा है। महिला दोनों पुरुषों के प्रति एक जैसा रवैया रखती है, उसके हावभाव में खुलापन नहीं है।

16. बी. ग्यारह प्रमुख संकेत कौन से हैं?

उत्तर .....

पाँच मिनट बाद

महिला की टाँगें अब बँधी नहीं हैं और वह सावधान की मुद्रा में खड़ी है, जबकि बाएँ खड़े पुरुष ने भी अपनी टाँगें सीधी कर ली हैं, उसका एक पैर महिला की ओर (दिलचस्पी) है और वह उसकी ओर झुक रहा है। वह बेल्ट में अँगूठे ठूँसने की मुद्रा अपना रहा है, जो या तो दूसरे पुरुष के प्रति प्रतिस्पर्धा का प्रदर्शन है (ऐसे में उसके रवैये को आक्रामक माना जाएगा) या फिर वह महिला के सामने यौन प्रदर्शन कर रहा है। वह ख़ुद को बड़ा दिखाने की कोशिश में बिल्कुल सीधा खड़ा है। दाई ओर खड़ा पुरुष अब दूसरे व्यक्ति के दबाव में आ रहा है, जो कि उसके तनकर खड़े होने, बाँहें मोड़ने, दूसरे पुरुष को भौंहें नीचे कर (नापसंद करना) तिरछी निगाहों से देखने (असहमति) और उसकी मुस्कुराहट के पूरी तरह ग़ायब हो जाने से स्पष्ट हो रहा है।

16. सी. पंद्रह कौन से प्रमुख संकेत हैं?

उत्तर .....

पंद्रह मिनट बाद

इन तीनों के रवैये और भावनाएँ अब उनके शरीर के हावभाव से बिल्कुल स्पष्ट हैं। बाई और खड़े पुरुष ने बेल्ट में अँगूठे ठूँसे हुए हैं, उसका पैर आगे की ओर है और उसने अपने पूरे शरीर को महिला की ओर अधिक बढ़ा लिया है, जिससे अब यह प्रणय–निवेदन का प्रदर्शन बन गया है। उसके अँगूठे भी अब बेल्ट में अधिक कसे हुए हैं, जिससे यह मुद्रा अब अधिक स्पष्ट हो रही है और उसका शरीर अधिक तन गया है। महिला इस प्रदर्शन के जवाब में अपनी प्रणय मुद्राएँ व्यक्त कर यह दिखा रही है कि वह भी उससे जुड़ने में रुचि रखती है। उसकी बाँहें अब बँधी हुई नहीं हैं, शरीर अपने दाएँ खड़े पुरुष की ओर मुड़ा है और एक पैर भी उसकी ओर संकेत कर रहा है। उसकी प्रणय मुद्राओं में बालों को छूना, कलाई को दिखाना, छाती आगे कर क्लीवेज का प्रदर्शन करना, चेहरे के हावभाव शामिल हैं और इसके अलावा वह सिगरेट के धुएँ को ऊपर की ओर उड़ा रही (आत्मविश्वास) है। दृश्य में दाई ओर खड़ा पुरुष शामिल न होने से नाख़ुश है और कूल्हे पर हाथ रखने की (आक्रामक तत्परता) मुद्रा अपनाते हुए अपनी अप्रसन्नता को दिखाने के लिए क्रॉच डिसप्ले कर रहा है।

सार यही है कि बाई ओर खड़े पुरुष ने महिला का ध्यान अपनी ओर खींच लिया है और दूसरे पुरुष को कोशिश छोड़ देनी चाहिए।

आपका प्रदर्शन कैसा रहा?

130–150 अंक
वाह! आपने तो कमाल कर दिया! आप बहुत ही ज़बरदस्त कम्युनिकेटर हैं, जो अधिकतर समय अन्य लोगों की भावनाओं के प्रति संवेदनशील रहता है। आप क्लास के बेहतरीन छात्रों में से हैं!

100–130 अंक
आप लोगों के मामले में बढ़िया हैं और आमतौर पर 'महसूस'कर लेते हैं कि क्या चल रहा है। थोड़ी लगन और अभ्यास से आप बेहतरीन कम्युनिकेटर बन सकते हैं।

70–100 अंक

कई बार आप समझ जाते हैं कि लोग हालात या एक–दूसरे को लेकर कैसा महसूस कर रहे हैं, लेकिन कई बार आपको बहुत दिन बाद यह समझ आता है। आपको बॉडी लैंग्वेज का खूब अभ्यास करना चाहिए।

70 या उससे कम

यह किताब पढ़ने के बावजूद आप 70 अंक तक नहीं ला पाए? हमारा सुझाव है कि आप कम्प्यूटिंग, अकाउंटिंग में करियर तलाशें या फिर मेडिकल रिसेप्शनिस्ट बन जाएँ, क्योंकि वहाँ पर लोगों से जुड़े कौशल की ज़रूरत नहीं होती। किताब को फिर से पढ़ना शुरु करें। इस दौरान न तो घर से निकलें और न ही किसी फोन कॉल का जवाब दें।

सारांश

शोध अब ठोस प्रमाणों के साथ दिखाते हैं कि अगर आप अपनी बॉडी लैंग्वेज में बदलाव कर दें तो आप ज़िंदगी के प्रति अपने नज़रिये में भी बदलाव ला सकते हैं। बाहर जाने से पहले आप अपना मूड बदल सकते हैं, काम में अधिक आत्मविश्वास ला सकते हैं, लोगों को अधिक पसंद आ सकते हैं और लोगों को अपने पक्ष में करने वाले या विश्वसनीय बन सकते हैं। अपने शारीरिक हावभाव में बदलाव लाकर आप लोगों के साथ अलग तरीके से बर्ताव करते हैं और नतीजतन, उनकी प्रतिक्रिया भी अलग होती है।

जब आप पहले अपनी बॉडी लैंग्वेज के प्रति जागरूकता बढ़ाते हैं तो हो सकता है कि आपको असहज महसूस हो और थोड़ा संकोच हो। लेकिन फिर कुछ समय बाद आप अपनी हर अभिव्यक्ति के प्रति जागरूक होंगे और आपको हैरानी होगी कि आप कितनी मुद्राएँ अपनाते हैं और कितनी बार चीज़ों से खेलते हैं और आपको महसूस होगा जैसे आपके आसपास का हर इंसान इसे देख रहा है। याद रखिए कि अधिकतर लोग अपने शरीर की भाषा से पूरी तरह अनजान रहते हैं और वे आप पर अपनी छाप छोड़ने की कोशिश में इतने व्यस्त रहते हैं कि वे आपके हावभाव पर गौर भी नहीं कर पाते। अगर आपको जेब में हाथ रखने की या अपनर हाथ थामे रहने और कहीं और देखने की आदत रही है, तो शुरुआत में जानबूझकर अपनी हथेलियाँ खोलना और सीधे किसी को देखना आपको अजीब लग सकता है।

आप सवाल कर सकते हैं, 'मैं अपनी बॉडी लैंग्वेज के बारे में सोचते हुए और बातचीत पर ध्यान लगाते हुए कैसे किसी के शारीरिक हावभाव पर नज़र रख सकता हूँ?' याद रखिए कि आपका दिमाग पहले से ही बहुत से बॉडी लैंग्वेज संकेतों को पढ़ने के लिए प्रोग्राम्ड है, इसलिए आप बस इन संकेतों व संदेशों को चेतन तौर पर पढ़ना सीख रहे हैं। यह पहली बार साइकिल चलाने जैसा है, शुरू में थोड़ा डर लगता है, आप एक–दो बार गिर सकते हैं, लेकिन फिर कुछ ही दिन में आप उसे चलाने में माहिर हो जाते हैं।

कुछ लोगों को लग सकता है कि शारीरिक हावभाव पढ़ना सीखना चालाकी व छल–कपट भरा है, लेकिन इसका इस्तेमाल कुछ ख़ास किस्म के कपड़े पहनने, भाषा विशेष का प्रयोग करने या ऐसी कहानियाँ सुनाने जैसा ही है, जो आपको बहुत अच्छे पेश ढंग से पेश करती हैं। बस अंतर इतना है कि यह अनजाने में नहीं होगा और आप अन्य लोगों पर अच्छा प्रभाव छोड़ पाएँगे। अगर आप पुरुष हैं, तो याद रखिए कि आपके जाने या अनजाने महिलाएँ आपकी बॉडी लैंग्वेज के संकेतों को समझ रही होती हैं, इसलिए इसके बारे में सीखने से आप भी उनकी

INDIAN BEST TELEGRAM E-BOOKS CHANNEL

(*Click Here To Join*)

साहित्य उपन्यास संग्रह

Click Here

Indian Study Material

Click Here

Audio Books Museum

Click Here

Indian Comics Museum

Click Here

Global Comics Museum

Click Here

Global E-Books Magazines

Click Here

बराबरी कर सकते हैं। सशक्त शारीरिक हावभाव के बिना आप स्पैगेटी वेस्टर्न (पश्चिम इटैलियन फ़िल्मों) की तरह लगेंगे – आपके होंठ शब्दों के साथ मेल नहीं खाएँगे और देखने वाले लगातार असमंजस में रहेंगे या चैनल बदल देंगे।

अंत में, प्रस्तुत है उन प्रमुख बिंदुओं का सार, जिससे आप अन्य लोगों पर अपने शारीरिक हावभाव से सकारात्मक प्रभाव डाल सकते हैं।

आकर्षक बॉडी लैंग्वेज के छह रहस्य

चेहरा : अपने चेहरे को उत्साहपूर्ण बनाए रखें और नियमित रूप से मुस्कुराने की आदत डालें। अपने दाँत दिखाना न भूलें।

मुद्राएँ : हावभाव व्यक्त करें, लेकिन ज़रूरत से ज़्यादा नहीं। ऐसा करते हुए अपनी उँगलियों को बंद रखें, हाथों को ठुड्डी के स्तर से नीचे रखें और बाँहों व टाँगों को मोड़ने से बचें।

सिर की गतिविधि : बात करते हुए तीन बार सिर हिलाएँ और उसे सुनते हुए सिर को एक ओर झुकाएँ। अपनी ठुड्डी सीधी रखें।

आँखों का संपर्क : लोगों से नज़रें उतनी ही मिलाएँ जिससे सब लोगों को सहज महसूस हो। लोगों से आँखों का संपर्क बनाने वालों की विश्वसनीयता ऐसा न करने वालों से अधिक होती है। लेकिन यह ज़रूर ध्यान रखें कि कहीं किसी संस्कृति में नज़रें मिलाने को बुरा तो नहीं मानते।

शारीरिक स्थिति : बात सुनते हुए आगे की ओर झुकें, जबकि बात करते हुए सीधे खड़े रहें।

क्षेत्र : हर किसी से उतनी ही दूरी पर खड़े हों, जो आपको सहज लगती हो। अगर दूसरा व्यक्ति पीछे होता है, तो फिर आगे की ओर न बढ़े।

प्रतिबिम्ब : अन्य लोगों के शारीरिक हावभाव को प्रतिबिम्बित करें।